

**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE MADRID  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**

**FACTORES DETERMINANTES DE LA INVERSION DIRECTA  
EXTRANJERA EN LA INDUSTRIA ESPAÑOLA**

**ASUNCION LOPEZ LOPEZ**

17-013-107

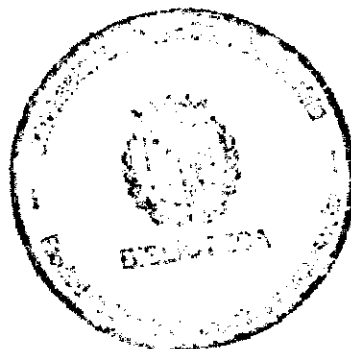
**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE MADRID**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**

**FACTORES DETERMINANTES DE LA INVERSION  
DIRECTA EXTRANJERA EN LA INDUSTRIA ESPAÑOLA**

Tesis presentada por la profesora  
**M. Asunción López López**  
para la obtención del título de Doctor

Director:  
**J. José Durán Herrera**

**Madrid, Marzo de 1989**



Rº. FEE. 51.012

M

A mis padres

INTRODUCCION .....	I
<b>PORTE PRIMERA: <u>APROXIMACIONES TEORICAS A LA</u></b> <b><u>INVERSION DIRECTA EXTRANJERA</u> .....</b>	<b>1</b>
<b>CAPITULO I: ASPECTOS MACROECONOMICOS DE LA</b> <b>INVERSION DIRECTA EXTERIOR. LAS</b> <b>TEORIAS DE LOS MERCADOS IMPERFECTOS .....</b>	<b>6</b>
1. LA INVERSION EXTERIOR EN EL MODELO NEOCLASICO .....	8
2. INVERSION EXTERIOR Y DESEQUILIBRIOS DE MERCADO .....	11
2.1. El arbitraje en el mercado de capitales .....	12
2.2. Los desequilibrios en otros mercados .....	19
3. INVERSION EXTERIOR Y DISTORSIONES DE LA POLITICA ECONOMICA .....	23
3.1. Las barreras al comercio internacional .....	25
3.2. Politica fiscal y otros incentivos .....	30
4. INVERSION DIRECTA Y MERCADOS IMPERFECTOS .....	34



4.1. El ciclo de vida del producto ..	37
4.2. Tecnologia y dotacion de factores .....	43
5. INVERSION EXTERIOR Y FALLOS DE MERCADO .....	54
5.1. Economias de escala .....	55
5.2. Externalidades .....	59
 CAPITULO II: ASPECTOS MICROECONOMICOS DE LA INVERSION EXTERIOR .....	64
1. LA INVERSION DIRECTA EXTERIOR EN EL MARCO DE LA TEORIA DE LA EMPRESA ....	65
1.1. La internacionalizacion de mercados .....	67
1.2. El problema de la apropiabilidad de rentas .....	75
1.3. Diversificacion de riesgos .....	80
2. INTEGRACION DE LAS TEORIAS DE LA EMPRESA Y DE LOS MERCADOS IMPERFECTOS. LA TEORIA ECLECTICA ....	85
2.1. Determinantes de la inversion directa en el exterior .....	87
2.2. Exportacion, licencia e inversion directa exterior .....	94

2.3. Inversion directa y crecimiento económico .....	96
---	----

**PARTE SEGUNDA: LOS MOVIMIENTOS DE CAPITAL EN EN  
CONTEXTO INTERNACIONAL Y DE ESPAÑA ..** 102

**CAPITULO III: LOS MOVIMIENTOS DE CAPITAL Y LOS  
CAMBIOS EN LA ECONOMIA MUNDIAL .....** 103

**1. LA EVOLUCION DE LA ECONOMIA MUNDIAL.** 104

1.1. Cambios en la Division Internacional del trabajo .....	106
1.2. España en el marco de la DIT ..	124
1.3. Factores determinantes de los cambios en la DIT .....	133

**2. EL PAPEL DE LOS MOVIMIENTOS DE  
CAPITAL .....** 157

2.1. El proceso de integracion de los mercados de capitales y las empresas multinacionales .....	158
2.2. Los movimientos de capitales y el comercio mundial .....	171
2.3. La empresa multinacional como mecanismo de transmision de tecnología .....	182

**CAPITULO IV: LA INTEGRACION DE ESPAÑA EN LOS  
MERCADOS INTERNACIONALES DE PRODUCTOS Y  
CAPITALES .....** 195

1. EVOLUCION DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL .....	196
2. PARTICIPACION ESPAÑOLA EN LOS MERCADOS DE CAPITALAS .....	205
2.1. Evolucion de los flujos de capital hasta 1986 .....	205
2.2 Analisis comparativo de la posición de España en el contexto internacional de los flujos de capital .....	287
 <b>PARTE TERCERA : <u>CARACTERISTICAS Y FACTORES DE ATRACCION DE LA INVERSION EXTRANJERA EN ESPAÑA</u></b> .....	 301
 <b>CAPITULO V : FACTORES CONDICIONANTES DE LA INVERSION DIRECTA EXTRANJERA EN ESPAÑA.</b>	 302
1. CONCEPTO Y REGISTRO DE LA INVERSION DIRECTA EXTRANJERA .....	304
2. FACTORES DETERMINANTES DE LA PRESENCIA DE INVERSION DIRECTA EXTRANJERA EN LA ECONOMIA ESPAÑOLA..	316
2.1. Evolución de marco legal .....	316
2.2. Factores de atraccion de IDE ..	340

<b>CAPITULO VI: ANALISIS EMPIRICO DE LA INVERSION</b>	
<b>EXTRANJERA EN ESPAÑA .....</b>	<b>355</b>
<b>1. PLANTEAMIENTO DEL TRABAJO .....</b>	<b>356</b>
1.1. Fuentes Estadísticas .....	357
1.2. Metodología .....	362
<b>2. ESTRUCTURA Y DINAMICA DE LA</b>	
<b>    INVERSION EXTRANJERA EN LOS</b>	
<b>    PRINCIPALES SECTORES INDUSTRIALES ..</b>	<b>378</b>
2.1. Rasgos Generales de la Inversion	378
2.2. Analisis Sectorial .....	378
<b>3. FACTORES DE ATRACCION DE LA</b>	
<b>    INVERSION EXTRANJERA SEGUN SU ORIGEN</b>	<b>481</b>
3.1. Aspectos Metodologicos .....	481
3.2. Rasgos Generales de la IDE	
según su origen y sector de	
destino .....	498
3.3. Factores de Atraccion de la IDE	
segun país de origen .....	505
3.4. Analisis global de resultados .	528
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>536</b>
<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>546</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>595</b>

## **INTRODUCCION**

Desde hace unos años casi a diario se encuentran en la prensa expresiones como "España está en venta", "La inversión extranjera bate records", "Empresas extranjeras toman posiciones en el mercado español", etc. Tales afirmaciones ponen de manifiesto la importancia que está adquiriendo en España la inversión extranjera. La penetración del capital extranjero ha dejado de ser un hecho esporádico y casi extraordinario para convertirse en algo habitual y cotidiano.

Esta situación, especialmente significativa por la intensidad y la velocidad con que se está produciendo, plantea una serie de cuestiones de índole social, política y económicas importantes: ¿Porqué se instalan las empresas multinacionales en España? ¿Tiene efectos favorables para nuestro país? ¿Puede controlarse la instalación de empresas extranjeras? ¿Quien toma las decisiones sobre los elementos del sistema productivo penetrados por capital extranjero?, etc.

Es cierto que la economía española comenzó a recibir inversión directa del exterior hace más de un siglo. Sin embargo, la intensificación del proceso en los últimos años y las nuevas características que presenta abren un campo de trabajo realmente atractivo para los economistas. En esta línea, han sido varios los trabajos que han tenido como objeto análisis, más o menos amplio, la inversión extranjera recibida por la economía española. En la mayor parte de los mismos, el esquema de trabajo se ha basado en la consideración de la inversión exterior como un fenómeno específicamente empresarial, quedando relegadas a un segundo plano las

### III

múltiples conexiones de esas operaciones con variables caracter macroeconómico.

No hay duda de la importancia y el interés que los aspectos macroeconómicos de inversion extranjera suscitan a los economistas del area de Economía Aplicada. Más todavía, cuando es escaso en España el conocimiento y pocas las interpretaciones de la inversion extranjera en un marco de análisis global, que destaque sus vinculaciones con las características de la economía española y con el papel que ésta desarrolla en el contexto económico mundial.

Por todo ello, emprendimos el trabajo que ahora presentamos como Tesis Doctoral, sobre aspectos muy concretos, y a nuestro juicio interesantes, de la inversion extranjera en España bajo una perspectiva global como la anteriormente expuesta.

La magnitud del de estudio que pensábamos abordar aconsejó acotar objeto de análisis y centrarnos en una de las modalidades que puede presentar la inversión extranjera. Decidimos acometer el estudio de la inversión directa extranjera porque es la que parece más vinculada y, a la vez, más influyente a medio y largo plazo sobre el sistema productivo español.

De las múltiples cuestiones que se suscitan alrededor de la inversion directa recibida por la economía española, dos fueron las que nos interesaron especialmente y hacia las que orientamos nuestra investigación:

1. ¿Cuales son las características de los distintos sectores productivos españoles que tienen en cuenta los empresarios extranjeros para decidir su instalación en nuestro país? o lo que es lo mismo ¿cuales son los factores de atracción que ofrece la economía española al inversor exterior?

2. ¿Responden igual los empresarios de diferentes países a los factores de atracción que ofrece España desde la perspectiva de su implantación en el mercado interior? o, por el contrario, ¿tienen objetivos diferentes los inversores de unos y otros países cuando se instalan en nuestro país y por eso buscan en España el aprovechamiento de factores de atracción distintos?

En un primer momento, planteamos esta investigación con la idea de abarcar las actividades de los tres grandes sectores de actividad. Sin embargo, las dificultades a la hora de conseguir información cuantitativa con suficiente nivel de desagregación sectorial, sobre diferentes variables económicas, limitaron nuestro análisis al caso de la industria manufacturera. Somos conscientes del interés que tendría un análisis profundo de la penetración del capital extranjero en el sector servicios y confiamos que la línea de investigación que iniciamos con este trabajo pueda extenderse en un futuro inmediato a las actividades económicas no contempladas en el mismo y ampliarse a algunas de las cuestiones que planteábamos al principio.

El esquema de trabajo que presentamos se estructura en tres partes, básicamente coincidentes con



las tres etapas en que hemos desarrollado nuestra investigación.

**Primera.** Aproximación teórica al fenómeno de la inversión extranjera y, en particular, a la inversión directa.

Los primeros capítulos recogen y analizan las principales aportaciones teóricas respecto a los movimientos de capital. Aportaciones que hemos agrupado de acuerdo con el enfoque macro o microeconómico desde el que contemplen la inversión en el exterior.

**Segunda.** Desarrollo reciente de los intercambios de capital y papel de España en los mismos.

En el capítulo tercero, hemos analizado el contexto en que han desarrollado los movimientos internacionales de capital y las principales modificaciones apreciadas en los mismos con respecto a fechas anteriores.

En el capítulo, y para centrar nuestro análisis en el caso español, hemos analizado cómo se va integrando nuestro país en los mercados internacionales de capital, teniendo en cuenta ese proceso no es un proceso aislado sino inmerso en la progresiva incorporación de España en la economía mundial y que culmina con su entrada en las Comunidades Europeas.

**Tercera.** Análisis de los factores de atracción que ofrece la industria manufacturera española al inversor extranjero procedente de las

distintas áreas geográficas del globo.

El quinto capítulo revisa los factores de atracción de inversión extranjera detectados en otros trabajos con la intención de poder realizar, posteriormente, un análisis comparado entre estos y los que resulten de nuestra propia investigación.

El capítulo sexto recoge, básicamente, el análisis cuantitativo que hemos diseñado para detectar los factores de atracción ofrecidos por la industria manufacturera española al capital extranjero procedente de las principales regiones económicas. Este análisis exigió, previamente, la elaboración de un amplio conjunto de indicadores que, por una parte, reflejan las características sectoriales principales de los cuarenta y un sectores definidos y, por otra, estiman la importancia de aquellas que se han convertido en factores de atracción directa del exterior.

Tras el necesario análisis global de resultados, hemos expuesto las que, a nuestro juicio, son las conclusiones más relevantes de la presente investigación, a la vez que se han enuncian aspectos vinculados con la inversión directa exterior no acometidos en este trabajo y que pueden abordarse en estudios posteriores.

Antes de concluir estas páginas de introducción, el autor de este trabajo tiene la obligación de mostrar su agradecimiento una serie de personas que, de una u otra forma, han facilitado la conclusión de esta investigación.

## VII

En primer lugar, a JUAN JOSE DURAN HERRERA, Director de esta Tesis, quien le agradezco tanto la sugerencia del tema central de este trabajo y las orientaciones que ha dado en el desarrollo del mismo, como la ayuda y ánimo que como amigo me ha ofrecido.

A los compañeros del Departamento de Economía Aplicada les agradezco su colaboración, siendo este agradecimiento especial para TIMOTEO MARTINEZ AGUADO y a JOSE VICENS OTERO por su gran ayuda en la elaboración de la información cuantitativa necesaria para este trabajo.

Mi agradecimiento a JOSE SERRANO PEREZ es muy especial, como ha sido especial su colaboración en el desarrollo de este trabajo y su ayuda en el marcha cotidiana de nuestra actividad docente en la Facultad.

Debo mostrar mi agradecimiento a los profesionales del Instituto Nacional de Estadística y, en particular, a FERNANDO ALVAREZ GARRIDO quienes, además de aportar interesantes sugerencias, han facilitado el acceso a ciertos datos y apoyo informático para desarrollar este trabajo.

Los amigos de la empresa ALTA GESTION y, sobre todo, PILAR CELAYA han realizado con eficacia y amabilidad la árdua tarea de dar una presentación digna a este trabajo.

Mi madre y mis hermanos han soportado con paciencia las ausencias y poca colaboración de la autora de este trabajo, durante el tiempo exigido por esta investigación y quiero agradecerles, por tanto,

## VIII

comprensión.

A JOSE MARIA MELLA MARQUEZ son muchas las cosas que debo agradecerle. Sin duda su comprensión, su cariño y su compañía han hecho más fácil y agradable el tiempo dedicado a la elaboración de este trabajo.

Estoy segura de que la constancia y la ilusión con que vi afrontar a mi padre su carrera profesional ha sido un valioso ejemplo para superar el desánimo de los momentos malos que siempre acompañan a este tipo de trabajos.

**PARTE PRIMERA :**

**APROXIMACIONES TEORICAS A LA INVERSION  
DIRECTA EXTRANJERA**

La expansión y generalización de la inversión extranjera está modificando sustancialmente la estructura económica mundial. La inversión directa, con los movimientos de capital y tecnología que origina, ha alterado el orden económico internacional.

Tal y como ha ocurrido en otras áreas de estudio de la ciencia económica, en el caso de la inversión exterior también la explicación teórica ha ido adaptándose lentamente a la realidad que había que explicar. En este sentido, aunque la inversión directa en el exterior no es un fenómeno en absoluto nuevo, la teoría económica aún no ha alcanzado una explicación completa y definitiva del mismo.

En la literatura económica han proliferado, desde la década de los setenta, multitud de aproximaciones teóricas al fenómeno de la inversión directa exterior. Cada una de ellas explicaba con mayor o menor fortuna, por lo que a contrastación empírica se refiere, aspectos parciales del fenómeno que nos ocupa.

De todas ellas puede, sin embargo, extraerse ciertos elementos que pueden ser relevantes para comprender el fenómeno de la inversión directa extranjera y responder a una cuestión básica: ¿Por qué una empresa está en manos extranjeras en lugar de en manos de un empresario local? O, simplemente, a alguna de las preguntas actuales que en el mismo sentido pueden plantearse: ¿Por qué las empresas se instalan en uno u otro país? ¿Por qué no hay mercado para los "factores" que dotan a la empresa extranjera de

ventajas frente a la local?, etc<sup>1</sup>.

A la hora de dar un recorrido por el largo trayecto seguido por la Teoría de la Inversión Directa en el Exterior, son básicamente dos los criterios que podríamos seguir para abordarlo. El primero sería el criterio cronológico, es decir analizar las diferentes aportaciones teóricas a medida que han ido surgiendo en el tiempo. El segundo, agrupar de alguna forma la abundante literatura que hay sobre el tema, de forma que tales agrupaciones destaquen los principales rasgos comunes entre sus elementos y las principales diferencias frente a otro grupo teórico.

En nuestro caso, hemos optado por esta segunda alternativa por varias razones.

En primer lugar, porque entendemos que una exposición teórica basada en la sucesión temporal de aportaciones puede dejar en la sombra las grandes líneas de investigación seguidas en relación a la inversión directa extranjera. En segundo lugar, porque nuestro interés se centra, no tanto en hacer un repaso histórico como en extraer las conclusiones fundamentales a que se ha llegado en el plano teórico con relación a la inversión directa en el exterior.

En tercer lugar, porque la literatura teórica sobre la inversión extranjera se concentra en un periodo de tiempo relativamente breve -fundamentalmente la década de los 60 y 70- por lo cual un criterio

---

<sup>1</sup> GRUBEL, H.G. (1982): "The theory of international capital movements", en Black y Dunning (Eds) International capital movements, Mac Millan, Pag 1-21.

temporal no parece aportar demasiado.

En último lugar, porque nos interesa destacar la doble vertiente por la que, como veremos, ha discurrido la Teoría de la Inversión Directa en el Exterior: una vertiente que entiende este fenómeno como una actividad que se desarrolla en un sistema productivo considerado en su globalidad; otra que desciende al terreno de la Microeconomía y analiza la inversión directa en el exterior como elemento fundamental y característico de la empresa multinacional. En este segundo caso, se fija la atención no tanto en el hecho mismo de la inversión como en la institución que la realiza<sup>2</sup>.

De acuerdo con lo anterior el análisis teórico de la inversión lo abordamos en de dos capítulos. En el primero, se recogen los aspectos macroeconómicos básicos del fenómeno de la inversión exterior, mientras que en el capítulo segundo, se aborda este fenómeno desde un punto de vista microeconómico así como los correspondientes intentos de fusión de ambos enfoques.

Antes de emprender el análisis teórico de la inversión directa en el exterior, parece oportuno ponerse de acuerdo en cuanto al objeto de nuestra investigación. Es decir, aclarar desde el principio el contenido y alcance de lo que denominamos Inversión Directa Exterior (IDE).

Desde una perspectiva general, se podría

---

<sup>2</sup> DUNNING, J. H. (1979): "Explaining changing patterns of international production; in defence of the eclectic theory", Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Noviembre.



definir a la inversión directa exterior como un movimiento de factores que afecta a la localización internacional de la producción y a los patrones del comercio mundial. Algunos autores matizan este concepto definiendo a la inversión directa en el exterior como la inversión en empresas extranjeras en las que el inversor tiene cierto grado de control, a través de una participación suficiente sobre el capital social de la misma. Bien entendido que el control de la empresa no sólo puede conseguirse con la participación en el capital sino también a través del control de la tecnología.

Por lo general, el concepto de inversión directa exterior aparece vinculado al de empresa multinacional puesto que, en la práctica, son estas firmas las que canalizan el grueso de este tipo de operaciones. Desde una perspectiva macroeconómica la actividad inversora de las multinacionales se asimila a la inversión directa extranjera, y desde un punto de vista microeconómico estas inversiones se equiparan con las que llevan a cabo determinadas empresas.

Por último, parece conveniente diferenciar el concepto de inversión directa del concepto de inversión en cartera. Mientras la primera es de un flujo de capital real, la segunda solo es un flujo monetario. Además, la inversión directa implica la internacionalización de la empresa y la expansión de la producción al exterior mediante el establecimiento de filiales o sucursales en otros países.

**CAPITULO 1 :**

**ASPECTOS MACROECONOMICOS DE LA INVERSION  
DIRECTA EXTERIOR. LAS TEORIAS DE LOS MERCADOS  
IMPERFECTOS**

Las aproximaciones macroeconómicas al fenómeno de la inversión directa en el exterior han sido clasificadas, primeramente, por KINDLEBERGER de acuerdo con los factores que determinaban su aparición. Esta taxonomía parte de las hipótesis del modelo neoclásico<sup>3</sup>. A medida que dichas hipótesis van matizándose o eliminándose, van apareciendo diferentes explicaciones teóricas de la inversión exterior.

Dicha taxonomía, con las ligeras modificaciones propuestas por CALVET, nos sirve de estructura de base para desarrollar este epígrafe<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup> KINDLEBERGER, C.P. (1969): American business abroad: six lectures on direct investment, Yale University Press, New Haven.

<sup>4</sup> CALVET, J.A. (1981): "A synthesis of foreign direct investment theories of the multinational firm", Journal of international business studies, Canadá, Verano, Pag.43-59.

## 1. LA INVERSION EXTERIOR EN EL MODELO NEOCLASICO.

Bajo las hipótesis del modelo neoclásico de competencia perfecta, la inversión directa en el exterior, y en general, cualquier tipo de movimiento de capital, no puede existir.

Cuando los mercados funcionan eficientemente, cuando no hay externalidades ni economías de escala, cuando el coste de la información es cero y no hay barreras al comercio ni barreras de entrada en los mercados, la única actividad posible a escala internacional es el intercambio de bienes.

La conclusión anterior se deriva del Teorema de HECKSCHER-OHLIN<sup>5</sup> máximo exponente de la Teoría neoclásica por lo que se refiere a operaciones de ámbito internacional y del desarrollo posterior realizado por SAMUELSON Y STOPLER<sup>6</sup>.

Este teorema demuestra que los precios de los factores de producción -trabajo y capital- se igualan,

---

<sup>5</sup> Véase: HECKSCHER, E. (1919): "The effect of foreign trade on income distribution", Economiks Tidskrift, vol. 21, pag. 1-32, Reimpreso en A.E.A. Reading in the theory of international trade, R.D. Irwin, Homewood, I.P.P. OHLIN, B. (1933): Interregional and international trade, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

<sup>6</sup> SAMUELSON, P. (1948): "International trade and the equalization of factor prices", Economic Journal, Vol. 58, pag. 165-184. STOLPER, W. Y SAMUELSON, P. (1941): "Protection and real wages", Review of Economics Studies, Vol. 9, pag. 58-73, reimpreso en A.E.A. (1950): Reading in the theory of international trade, R.D. Irwin, Homewood, I.P.P.

bajo determinados supuestos, como consecuencia del comercio internacional de bienes.

Los supuestos necesarios para que se de la igualación de precios para dos países y dos bienes, son los siguientes:

- a.- Identidad de las funciones de producción en los países.
- b.- Irreversibilidad de las intensidades de utilización de los factores<sup>7</sup>.
- c.- Rendimientos constantes a escala.
- d.- Los mercados de bienes y de factores son perfectamente competitivos y no hay costes de transportes.

Cuando la remuneración de los factores de producción es igual entre países, no tiene sentido económico que se realicen inversiones en el exterior.

Es cierto, que el desarrollo teórico que estamos comentando entiende que el capital es perfectamente movable dentro de las fronteras

---

<sup>7</sup> Si hay dos bienes X é Y, se entiende que X es intensivo en trabajo cuando:

$$\left[ \frac{K}{L} \right]_y > \left[ \frac{K}{L} \right]_x$$

Es decir cuando la relación capital trabajo que corresponde a la producción del bien X es menor que la del bien Y. Por irreversibilidad de las intensidades se entiende que, independientemente del precio del trabajo y capital, la condición anterior se cumple siempre.

nacionales, pero que no lo es a nivel internacional. Sin embargo, aunque se relaje esta hipótesis, la inversión en el exterior no tiene cabida en este modelo por cuanto que no hay ninguna razón para que se produzca.

Es, por tanto, necesario eliminar alguna hipótesis de la teoría neoclásica para poder encontrar algunos elementos que justifique la aparición de esas operaciones.

Siguiendo a CALVET<sup>8</sup>, las desviaciones respecto al modelo neoclásico pueden deberse a :

- 1.- Desequilibrios en los mercados.
- 2.- Las distorsiones ocasionadas por las políticas económicas de los gobiernos.
- 3.- Mercados con estructuras no competitivas.
- 4.- Fallos de mercado.

---

<sup>8</sup> CALVET, J.A. (1981): "A synthesis of foreign direct... Op cit. pag 44.

## 2. LA INVERSION DIRECTA EXTERIOR Y LOS DESEQUILIBRIOS EN LOS MERCADOS.

Las diferentes hipótesis que se incluyen en este apartado se caracterizan porque la inversión en el exterior aparece como una actividad que se origina por la falta de adecuación entre oferta y demanda en determinados mercados. La inversión se comporta como una fuerza reequilibradora y por tanto, sólo presente hasta que se recupera la situación de equilibrio. Por tanto, la inversión en el exterior es un fenómeno de carácter transitorio que desaparece en el momento en que los mercados se ajustan de nuevo.

La manifestación más frecuente de estos desequilibrios, cuando se hace referencia a los mercados mundiales, es la coexistencia de varios precios diferentes. En el origen de estas situaciones no cabe duda que está la segmentación de dichos mercados. Los desequilibrios generalmente aceptados como constitutivos de un importante incentivo para la aparición de flujos de inversión en el exterior, son los que se producen en el mercado de capital, mercado de trabajo, mercado de divisas y mercados tecnológicos.

## 2.1. INVERSION EXTERIOR Y ARBITRAJE DE CAPITALES.

Vimos en el epígrafe anterior cómo en la teoría neoclásica, en su formulación original, no tenía sentido la inversión en el exterior. Sin embargo, teniendo en cuenta que se aceptaba el principio de decrecimiento de la productividad marginal del capital y que se admite la relación entre oferta de este factor y el nivel de su remuneración, habría sido contradictorio ignorar que los capitales pueden moverse, internacionalmente buscando la mejor remuneración.

En efecto, si admitimos que entre países, las dotaciones de capital y trabajo son diferentes, al menos mientras el comercio de bienes iguale el precio de los factores, tienen sentido los desplazamientos de capital hacia aquella región donde está mejor remunerado.

Supongamos que partimos de una situación en la que no existe comercio internacional y en la que el capital puede moverse sin restricciones. Para hacer sencilla esta exposición, la limitaremos a dos países- A y B-, dos bienes -x é y-, y dos factores de producción -trabajo (L) y capital (K)-. El resto de las hipótesis del modelo Heckcher-Ohlin se mantiene.

En un principio, la diferente dotación de factores determinará remuneraciones al capital y al trabajo diferentes en uno y otro país. La razón de



estas diferencias estriba, simplemente, en la definición de abundancia relativa de factores que se puede utilizar<sup>9</sup>.

Se dice que el país A es abundante en capital en relación con el país B, cuando, en ausencia de comercio internacional, el capital es relativamente más barato en A que en B<sup>10</sup>.

Es decir, cuando se verifique:

$$\frac{r_A}{w_A} < \frac{r_B}{w_B}$$

Siendo:

$r_{A,B}$  = remuneración al capital en A,B

$w_{A,B}$  = remuneración al trabajo en A,B.

Puesto que se trata de conceptos relativos, la abundancia en capital del país A determina la abundancia relativa del país B en trabajo. En efecto si:

---

<sup>9</sup> CHACHOLIADES, M. (1982): Economía internacional, Mc Graw Hill, Pag. 108 y sgts., Bogotá.

<sup>10</sup> Una definición alternativa es la que utiliza el criterio físico para definir la abundancia o escasez relativa de factores. Según esta definición el país A es abundante en capital, con relación al país B cuando:

$$\frac{K_A}{L_A} > \frac{K_B}{L_B}$$

Siendo:  $K_{A,B}$  = unidades de capital de A,B.  
 $L_{A,B}$  = unidades de trabajo de A,B.

Los resultados del modelo H-O son los mismos independientemente de la definición de abundancia relativa de factores que se utilice.

$$\frac{r_A}{w_A} < \frac{r_B}{w_B}$$

entonces:

$$\frac{w_A}{r_B} < \frac{w_A}{r_A}$$

En consecuencia, en situaciones autárquicas, la diferente dotación de factores a nivel internacional permite la coexistencia de remuneraciones al capital y al trabajo distintas.

Como el capital puede moverse libremente, aparecerán flujos de inversión que se dirigirán a los países peor dotados en dicho factor, es decir, hacia aquellos donde la retribución del capital sea superior .

Sin embargo, la aparición del comercio libre de bienes y servicios termina dejando sin incentivos a los movimientos de capital que tienen su origen en las diferencias de remuneración<sup>12</sup>. Las funciones de producción idénticas entre países, determinan una relación única entre el precio de los bienes y el precio de los factores. Puesto que el comercio libre de bienes y servicios termina igualando el precio de tales productos en los países implicados, se igualan

---

<sup>12</sup> Véase: STOLPER, W Y SAMUELSON, P. (1941): "Protection and real wages", Review of Economics Studies, Vol 9, pag 58-73, reimpresso en A.E.A. Reading in the theory of international trade. R.D. Irwin Homewood, I.P.P. SAMUELSON, P. (1948): "International trade and the equalization of factor prices" Economic Journal, Vol 58, pag 165-184.

simultáneamente, en terminos relativos y absolutos el precio de los factores<sup>13</sup>.

Bajo esta perspectiva, la inversión en el exterior aparece como una fuerza que reequilibra el mercado internacional de capitales. Además, estas actividades puede considerarse como operaciones de arbitraje, que surgen cuando pueden obtenerse beneficios localizando el capital en unos países u otros.

De esta forma, el agente que realiza la operación, con frecuencia, las empresas multinacionales, son simplemente arbitrajistas que estarían instaladas en los países mejor dotados en capital y se extenderían hacia los que lo están peor.

Este cuerpo teórico no ha sido objeto de una contrastación empírica rigurosa pero algunos autores han puesto de manifiesto la inconsistencia de este planteamiento con algunos comportamientos observados en las empresas multinacionales<sup>14</sup>.

Las críticas de HYMER, más las insuficiencias que han observado otros autores pueden sintetizarse en las siguientes<sup>15</sup>:

---

<sup>13</sup> Una buena síntesis de los terrenos que estamos exponiendo puede encontrarse en CHACHOLIADES, M. (1978): "International trade theory and policy". Mc Graw Hill. Nueva York.

<sup>14</sup> CAVES, R.E. (1982):; Multinational enterprise and economic analysis, Cambridge University Press, Cambridge.

<sup>15</sup> véase: HYMER, S.H. (1982): La compañía multinacional. Un enfoque radical, Blume Ediciones, Madrid. HOFBAUER, G.C. (1975): "The multinational corporation and direct investment", incluido en :

- 1.- Si el capital se dirige hacia los países peor dotados de este factor y donde se remuneran menos podía hablarse de dos tipos de economías: las que exportan capital y las que lo reciben. Sin embargo la experiencia demuestra que prácticamente todos los países son, simultáneamente exportadores e importadores de capital.
- 2.- Una de las razones que explicarían que un país sea a la vez origen y destino de la inversión extranjera, es que tuviera industrias con alta remuneración del capital -que atraerían flujos de inversión del exterior -e industrias con remuneración muy inferior- que exportarían dicho factor.

Esta situación plantea dos problemas al cuerpo teórico que estamos examinando. En primer lugar, se aleja de la hipótesis de que la dotación relativa de factores de un país lo que determina la remuneración de los factores, ya que supone la coexistencia de rentas al capital diferentes en una misma economía. En segundo lugar, ¿Cómo se explica que los agentes locales no hayan dirigido ya su capital hacia la industria que lo remunera mejor?.

- 3.- Ahondando en la misma idea, hay una cuestión más a señalar. No solo la inversión es un fenómeno de doble vía entre países sino que lo

es incluso, tiene lugar dentro de una misma industria.

- 4.- Si la inversión en el exterior es fundamentalmente un arbitraje de capital, parece lógico esperar que los intermediarios financieros fueran los agentes principales en el desarrollo de ese tipo de actividad.

Sin embargo, las empresas más numerosas en cuanto a la realización de inversiones en el exterior, son empresas no financieras.

- 5.- La teoría del flujo internacional de capitales, deja varios aspectos de la inversión extranjera sin explicar. Así no se distingue la inversión directa de la inversión en cartera; no se explica el deseo de control que anima al agente que efectúa una inversión directa; no tiene en cuenta que la inversión directa, con frecuencia supone movimientos de capital y simultáneamente transferencias de tecnología<sup>16</sup>.

- 6.- Puesto que la inversión se origina en los países abundantes en capital y se dirige a los peor dotados de este factor, el único tipo de inversión que se explica es la que realizan los países desarrollados en los menos desarrollados. Quedan sin explicar las inversiones entre los propios países desarrollados y los que efectúan algunas

---

<sup>16</sup> JOHNSON, H. (1982): "Survey of the Issues", incluido en: DRYSDALE, P. (Ed): Direct foreign investment in Asia and the Pacific, Australia National University Press, Canberra.

economías en otras con un grado de desarrollo superior .

En cualquier caso, puesto que para los autores neoclásicos, las ventajas comparativas pertenecen a la nación en la que están geográficamente situados, pocas empresas tendrían interés en salir de su país de origen ya que podrían perder la ventaja comparativa que disfrutaban .

En efecto, si las empresas que producen el bien intensivo en el factor abundante en su país -capital- y se instalan en otro donde el precio del capital es superior, verán aumentar su coste de producción con la pérdida de competitividad que ello conlleva.

Unicamente parece tener sentido, bajo la perspectiva teórica en la que nos estamos moviendo, que sean las empresas del sector en desventaja comparativa, es decir las intensivas en trabajo, las que se establezcan en el exterior.

De esta forma consiguen reducir el precio del factor -en este caso el factor trabajo- que utilizan intensivamente y mejorar su nivel de competitividad.

En síntesis estas empresas habrían mejorado su posición en el mercado gracias a su instalación en el sector con ventaja comparativa en otro país.

Veremos mas adelante. como otros autores, en particular K. KOJIMA, encuentra argumentos para explicar las inversiones en el exterior de empresas pertenecientes a sectores con ventaja comparativa en su pais y que se dirigen a paises donde, teóricamente, tal ventaja no existe.

Existen, por tanto, otras explicaciones del fenómeno de la inversión en el exterior, basadas tambien en la existencia de otros desequilibrios de mercado pero en mercados diferentes al de capital .

## 2.2. LA IDE Y LOS DESEQUILIBRIOS EN OTROS MERCADOS.

Como se apuntaba en las últimas líneas del apartado anterior, la situación del mercado de trabajo puede convertirse en un elemento clave para explicar los flujos internacionales de inversión .

Siguiendo con un esquema de corte neoclásico, la idea es que dadas las diferentes dotaciones de factor trabajo entre paises, mientras el comercio u otro mecanismo alternativo como la inversión directa extranjera no iguale a nivel internacional el precio de ese factor, tambien aparece un incentivo importante para que se realicen inversiones directas en el exterior.

Y ello porque, en el pais abundante en trabajo el coste de este factor será, al menos en un primer momento, más bajo que en el pais abundante en capital. Las empresas pertenecientes a sectores intensivos en mano de obra pueden encontrarse incentivadas para

localizarse en aquellos países donde este coste sea menor.

El desplazamiento del capital hacia estos países abaratará la remuneración de este factor, aumenta la productividad de trabajo y, con lo que se incrementará el precio de la mano de obra aproximandose al coste del factor trabajo en el país origen de la inversión<sup>18</sup>.

Aprovechar este tipo de ventajas locales, como es el menor coste del trabajo, puede explicar ciertos tipos de inversión. Sin embargo, las aportaciones teóricas vistas hasta ahora, siguen sin tener respuesta para una situación frecuente en la economía mundial y cual es que una buena parte de la inversión que reciben los países abundantes en mano de obra, no son intensivas en este factor sino que emplean preferentemente capital y tecnología<sup>19</sup>.

Con todo, la argumentación que estamos exponiendo tiene una ventaja clara frente a la comentada previamente, en cuanto a sus posibilidades de explicar la inversión directa en el exterior. En la medida que la inversión en cartera tiene como objetivo exclusivo rentabilizar el capital, sin tomar las

---

<sup>18</sup> Algunos autores han explicado la inversión japonesa en los países del sudeste asiático recurriendo a este tipo de modelo. Véase, por ejemplo, KOJIMA, K. (1978): Direct foreign investment: a Japanese model of multinational business, Croom Helm, Londres.

<sup>19</sup> Hasta ahora no hemos introducido la tecnología como factor de producción; es más se ha supuesto funciones de producción idénticas entre países. Sin embargo, veremos también que las variables tecnológicas tienen una gran relevancia y un alto poder explicativo de la inversión directa en el exterior.



riendas de la actividad productiva en la que se situa, queda excluida de la hipótesis de diferencia en el coste del trabajo. Es decir, el único tipo de inversión que responde a este tipo de desequilibrios del mercado de trabajo, es la inversión directa.

Las tensiones en los mercados de divisas, han sido tambien elementos con los que se ha pretendido explicar la inversión extranjera en el exterior<sup>20</sup>. La sobrevaloración de monedas es quizá el ejemplo más significativo del incentivo que esta situación puede suponer para la inversión en el exterior<sup>21</sup>.

Para los inversores del país que emite la moneda sobrevalorada esta situación les permite, no sólo adquirir un mayor volumen de activos emitidos en cualquier otra moneda, sino que, si establecen sus plantas de producción en otro país, pueden disfrutar unos costes sensiblemente menores a los que deberían soportar en su propio país.

ALIBER entiende que el incentivo a la inversión en el exterior no es tanto la situación de las monedas en un momento determinado, como el riesgo

---

<sup>20</sup> RAGGAZI, G. (1973): "Theories of the determinants of direct Foreign investment" IMF Staff Papers, Julio, pag 471-498. CAVES, R.E. (1982): "Multinational enterprise... Op Cit, pag 42 y sgts.

<sup>21</sup> Raggazzi define la sobrevaloración de una moneda como aquella situación en la que los costes de producción de los bienes comercializados en el país que emite esa moneda, son superiores a los de cualquier otro país. RAGGAZI, G. (1973): "Theories of the determinants... Op cit. pag 491.

que supone para una empresa que el valor de las mismas se modifique<sup>22</sup>.

Afirma que cuando este riesgo existe, las empresas del area correspondiente a la moneda fuerte encuentran incentivos para invertir en el pais que emite la moneda debil. Su argumentación se basa en que la tasa de capitalización es inferior en el pais de destino que en el de origen y que esta diferencia puede compensar al riesgo de cambio.

Otros autores, en la linea de razonamiento anterior entienden que las diferencias entre los tipos de interes correspondientes a ambas áreas monetarias pueden superar el riesgo a invertir la dirección de esos flujos de capital<sup>23</sup>.

Como ocurría en los casos anteriores, la vuelta al equilibrio del mercado pone fin al flujo de inversión que, en este caso, podría ser tanto de cartera como directo.

---

<sup>22</sup> ALIBER, R.Z. (1981): "The multinational enterprise in a multiple currency", en DUNNING (Ed): The multinational enterprise, Mac Millan, Londres.

<sup>23</sup> Veasé: RHOMBERG, R.R. (1966): "Private capital movements and exchange rates in developing countries". IMF Staff Papers, Vol. XIII, Pag. 1-25.

### 3. INVERSION EXTERIOR Y DISTORSIONES DE LA POLITICA ECONOMICA

Este enfoque de la inversión exterior es quizá uno de los que mas atención ha recibido por los economistas. Prueba de ello es el enorme número de escritos que se han dedicado al tema<sup>24</sup>.

En los mismos late la convicción de que algunas actuaciones políticas -regulación de beneficios, aranceles, impuestos, política laboral, control de cambios, etc.- o, más exactamente, las diferencias que existen entre la política económica de distintos gobiernos nacionales, son un elemento fundamental para explicar los movimientos internacionales de capital y en particular, la inversión directa en el exterior.

La idea central de estos modelos vuelve a ser la existencia de desequilibrios en algun mercado. No obstante, la diferencia radica en que en estos modelos los desequilibrios, los desajustes entre oferta y demanda, no son "espontáneos" sino inducidos por

---

<sup>24</sup> A lo largo de este epígrafe solo analizaremos las aportaciones de algunos autores. Pero habría que recordar, ya que es imposible ser exhaustivo, los escritos de: COPITHORNE, L.W. (1971): "International corporate transfer prices and government policy", *Canadian journal of economics*, Nº 4, Agosto, pag. 324-341. MARSHALL, H. et al (1936): *Canadian - American industry: a study in international investment*, Yale University Press, New Haven, C.T. BRASH, D.T. (1966): *American investment in Australian industry*, Harvard University Press, Cambridge, Mass. DEANE, R.S. (1969): "Import licensing: a stimulus to foreign investment", *Economic Record*, Diciembre, nº 45, pag. 526-543. SAHAM, J. (1980): *British industrial investment in Malaysia, 1963-1971*, Oxford University Press. WILKINS, (1974): *The maturing of multinational enterprise: American business abroad from 1914 to 1970*, Harvard University Press, Cambridge, Mass. MAKIN, J.H. (1974): "Capital flows and exchange rate flexibility in the post Bretton Woods era", *Essays in International Finance* nº 103, Princenton University, Princenton, N.J.

algunas medidas de política económica. La inversión directa en el exterior surge para aprovechar o evitar, las distorsiones generadas por tales medidas.

En este contexto, y a diferencia de los resultados de los modelos de desequilibrios comentados con anterioridad, la inversión en el exterior pierde su potencial reequilibrador. La inversión directa en el exterior no puede compensar los efectos de la política gubernamental. Para que desaparezcan los desequilibrios de mercado, debe desaparecer su origen; es decir, el reequilibrio se consigue, exclusivamente, con nuevas decisiones de política económica que eliminan los incentivos a tales inversiones, o la homogeneizan con la de otros gobiernos.

Hay que tener en cuenta, no obstante, que las políticas gubernamentales pueden ser las responsables de las hipótesis de desequilibrio consideradas en epígrafes anteriores.

Los tipos de cambio fijos, las políticas de salarios, o la regulación de los movimientos de capital pueden crear condiciones suficientes para incentivar la salida o recepción de flujos de inversión exterior.

### 3.1. LAS BARRERAS AL COMERCIO INTERNACIONAL

Uno de los argumentos que con más frecuencia se han utilizado para explicar la aparición y expansión de la inversión directa en el exterior es la ausencia de un comercio internacional libre.

El objetivo de penetrar, mantenerse o incrementar la participación en el mercado de un país con importantes barreras arancelarias o extrarancelarias, ha sido desarrollado por algunas empresas mediante la instalación de su actividad productiva en dicho mercado. Veamos como la teoría económica explica esta situación.

El modelo neoclásico da una primera explicación del papel que juegan las barreras comerciales como estímulo de la inversión exterior<sup>25</sup>. Si se parte de una situación en la que el libre comercio ha igualado el precio de los bienes y de los factores, la introducción por parte del país peor dotado en capital de un arancel a la importación puede generar flujos de inversión directa en el exterior.

La explicación es la siguiente. En el país que se establece el arancel, que suponemos es abundante en trabajo, el bien intensivo en capital -y, por tanto, el que se importa- se encarece y con ello aumenta la remuneración del factor de uso intensivo. De esta forma se produce una diferencia entre la remuneración que recibe el capital en uno y otro país, diferencia que

---

<sup>25</sup> MUNDELL, R.A. (1962): "The appropriate use of monetary and fiscal policy for internal and external stability", IMF Staff Papers, Marzo.

los agentes tratarán de aprovechar mediante inversiones en el país que impuso el arancel y que concluirán en el momento que se restablezca la igualdad de precios.

Se genera, por tanto, un proceso de sustitución de comercio por inversión; algunas actividades productivas se establecieron en el mercado protegido para, desde dentro, abastecerlo.

Resultados semejantes han obtenido otros autores aunque, partiendo de modelos que, aunque mantienen elementos del modelo neoclásico, introducen hipótesis nuevas. Este es el caso de la reformulación del modelo de HECSHER-OHLIN, desarrollada por BATRA y RAMACHANDRAN<sup>26</sup>.

Las diferencias básicas entre ambos modelos son:

- 1.- La eliminación del supuesto de igualdad de las funciones de producción entre países, lo que de hecho significa admitir diferentes grados de desarrollo tecnológico a nivel internacional.
- 2.- El capital no es un factor de producción homogéneo sino específico de cada sector de actividad. Por ello, no hay posibilidad de que el capital se transfiera entre industrias.

---

<sup>26</sup> BATRA, RAVEENDRA, N. y RAMACHANDRAN, R. (1980): "Multinational firms and the Theory of International Trade and Investment", The American Economic Review, Junio 1980, vol 70 nº3, pag. 278-291.

3.- La inversión directa en el extranjero supone la transferencia de algún tipo de activo intangible, en general tecnología, sin que ello reduzca sus posibilidades de utilización en el país de origen<sup>27</sup>.

Se supone que solo en un sector es relevante la diferencia tecnológica y va a ser precisamente este, el que sea objeto de internacionalización.

Bajo estos supuestos, se elabora un modelo en el que queda demostrado cómo la inversión en el exterior se mueve a impulsos de las diferencias en la rentabilidad del capital, causadas por las distinta disponibilidad tanto de este factor como por las diferencias tecnológicas entre países.

Los efectos que tiene la política económica del gobierno, sobre los flujos internacionales de capital, también son objeto de estudio en los trabajos de los autores citados. Sus resultados respecto a los efectos de las medidas de política económica apuntan, de nuevo, hacia el carácter sustitutivo que tienen inversión y comercio. En concreto, la imposición de aranceles a los productos importados que pertenezcan al sector internacionalizado, deterioran los intercambios comerciales, a la vez que constituyen un estímulo para profundizar la multinacionalización del sector.

HIRSCH ha realizado también aproximaciones a

---

<sup>27</sup> La tecnología en sentido amplio, tiene en este sentido características de bien público.

este tema, y sus resultados se mantienen en la misma línea de los comentados más arriba<sup>28</sup>.

Las variables que considera relevantes para explicar la inversión directa en el exterior y la respuesta de estas operaciones a las modificaciones de la política gubernamental, son diferentes a las se consideran en otros trabajos. Además de los costes de producción -que dependen de la abundancia o escasez relativa de factores- son importantes los costes adicionales que implican abastecer un mercado vía exportación o vía producción local. Así, puesto que una elevación de los aranceles, aumenta el coste de la exportación, se crea un incentivo a la instalación de plantas productivas en el país que está aumentando sus barreras comerciales.

El modelo desarrollado por HORST permite realizar algunas precisiones sobre el incentivo que puede suponer la existencia de aranceles para la inversión exterior<sup>29</sup>.

Para ello, abandona en ocasiones las hipótesis de competencia perfecta en los mercados de bienes y suponiendo, en otras, que la función de producción presenta rendimientos crecientes o, lo que es lo mismo, costes decrecientes. Así, cuando los costes de producción son decrecientes la variable determinante de

---

<sup>28</sup> HIRSCH, S. (1976): "An international trade and investment theory of the firm", Oxford Economic Papers, Julio, nº 28, Vol. 28, nº 2, Pág. 258-271.

<sup>29</sup> HORST, T. (1971): "The theory of the multinational firm: optimal behavior under different tariff and tax rates", Journal of political economy, Septiembre - Octubre 1971, Vol 79, nº 5, Pág. 1059-1073.



un aumento de inversión directa -y por tanto, de la producción doméstica- como respuesta a un aumento del arancel, es el tamaño del mercado que se pretende abastecer. La relación entre inversión directa y tamaño de mercado es positiva.

Cuando los costes son crecientes y las posibilidades de discriminar precios entre mercados son reducidas, la elevación de las barreras comerciales, puede provocar elevaciones de precios en los diferentes mercados, con la consiguiente reducción de la demanda y de la producción.

En estos casos, hay certeza sobre la reducción del volumen de importaciones, pero no puede asegurarse un aumento de la producción local y, en general, de la inversión directa del exterior<sup>30</sup>.

En síntesis, parece suficientemente justificada a nivel teórico la afirmación de que la política económica que obstaculiza el comercio, genera a la vez incentivos importantes para que los flujos de inversión directa exterior aparezcan o se intensifiquen.

Con todo, cuando en el concepto de inversión se incluye la transferencia de tecnología, es posible deducir los efectos que las modificaciones arancelarias tienen sobre los volúmenes de comercio, mientras que no queda tan clara la repercusión que tiene sobre los flujos de inversión exterior.

---

<sup>30</sup> Para que se produjeran nuevas inversiones del exterior, las empresas instaladas tendrían que estar funcionando al 100 por cien de sus posibilidades.

### 3.2. LA POLITICA FISCAL Y OTROS INCENTIVOS.

Hemos comprobado hasta ahora que los costes de producción son elementos relevantes en la explicación de la inversión exterior. En tanto que la política económica altere de alguna forma tales costes, modificará igualmente los flujos de inversión. Es obvia la importancia que tiene el sistema fiscal vigente en los países que pueden verse implicados en operaciones comerciales o de capital a nivel internacional sobre la estructura de costes y de ingresos empresariales y, por tanto, sobre los flujos de inversión.

De nuevo tendríamos que remitirnos a un buen número de aportaciones si quisiéramos ser exhaustivos con la literatura sobre este tema; pero, en la medida que los resultados con frecuencia son semejantes, nos limitaremos a comentar los obtenidos por los autores a que hemos hecho referencia en el apartado anterior.

BATRA y RAMACHANDRAN han detectado el diferente efecto que tiene sobre los flujos de inversión los impuestos sobre los beneficios generados por las empresas extranjera y los que gravan las rentas de las empresas locales<sup>31</sup>.

Un aumento de la presión fiscal que soportan las empresas con capital extranjero, reduce su rentabilidad y constituye un aliciente para que se

---

<sup>31</sup> BATRA, RAVEENDRA, N. y RAMACHANDRAN, R. (1980): "Multinational firms and the Theory... Op Cit.

inviertan las corrientes inversoras y el capital retorne a su país de origen.

Sin embargo, cuando son las empresas locales las que tienen que someterse a un aumento de los tipos impositivos que gravan su renta no se produce ningún tipo de efecto sobre los movimientos internacionales de capital .

La razón estriba en la supuesta especificidad sectorial del capital y en la imposibilidad de que otros sectores se vean inmerso en operaciones de internacionalización del capital.

El modelo desarrollado por HORST ofrece resultados menos concluyentes respecto a la repercusión de un aumento en la presión fiscal de los países que han recibido inversión directa del exterior. La reacción de esa variable está condicionada a diversos factores, entre los que hay que destacar, la estructura de costes, la posibilidad de manejar precios de transferencia, el tamaño del mercado exterior, las barreras arancelarias y extrarancelarias, y la vinculación o no de los precios de diferentes mercados<sup>32</sup>.

De esta forma, la política fiscal se hace prácticamente ineficaz para influir sobre los flujos de inversión directa exterior cuando, como consecuencia por ejemplo de unos altos aranceles, hay posibilidad de discriminar precios en el mercado internacional. Por el

---

<sup>32</sup> HORST, T. (1971): "The theory of the multinational firm...Op Cit

contrario, la política fiscal es especialmente potente para estimular la producción local y el empleo cuando las posibilidades de discriminar precios se reducen, como ocurre cuando las barreras comerciales son bajas. Y ello, porque se reducen los incentivos para que las empresas extranjeras se establezcan en esos países al limitarse sus posibilidades de repercutir en precios los costes fiscales, como consecuencia de la vinculación entre los precios existentes entre distintos mercados.

En síntesis, estos modelos destacan el aliciente que puede suponer establecerse en un país con un sistema fiscal comparativamente más suave al del país de origen, y el obstáculo que puede significar la situación contraria.

La política de tipo de cambio también puede convertirse en un instrumento de estímulo a la inversión exterior, de efectos semejantes a los que tiene la política arancelaria<sup>33</sup>. BATRA y HADAR han demostrado como una apreciación de la moneda del país de origen de una inversión en el exterior, tiende a sustituir la anterior exportación por producción en el exterior y puede conducir, en su caso, a nuevas inversiones productivas en el exterior<sup>34</sup>.

---

<sup>33</sup> CAVES, R.E. (1982): "Multinational enterprise and...Op Cit, pag 42.

<sup>34</sup> BATRA, RAVEENDRA, N. Y HADAR J. (1979): "Theory of the multinational firms: fixed versus floating exchange rates", Oxford Economics Papers, Julio 1979, vol 31, nº 2, Pág. 258-270.

Naturalmente, otros instrumentos de política económica también pueden tener efectos sobre los flujos de inversión directa recibida o realizada por el país correspondiente.

Así las regulaciones de precios, el régimen sobre transferencia de beneficios o las posibles leyes antitrust, modifican el marco institucional en el que se desarrollan las actividades productivas, y pueden convertirse en instrumentos con los que actuar sobre los flujos de inversión directa exterior.

En cualquier caso hay que recordar la idea expuesta más arriba, en el sentido de que cuando se entiende la inversión directa como transferencia tanto de capital como de tecnología, es difícil adelantar con precisión los efectos, en general, de la política del gobierno, sobre la inversión exterior.

#### 4. INVERSION DIRECTA Y MERCADOS IMPERFECTOS.

Esta línea de investigación, iniciada por HYMER en 1960, ha orientado desde entonces una gran parte de la literatura sobre inversión directa en el exterior, hasta tal punto que es difícil encontrar escritos sobre inversión directa exterior que no hagan referencia a la tesis de HYMER<sup>35</sup>.

A diferencia de los casos contemplados anteriormente en los que los desequilibrios eran, en general, compatibles con estructuras competitivas en los mercados de bienes y servicios, las aportaciones teóricas que analizaremos bajo este epígrafe centran su atención en la inversión directa que responde a situaciones de oligopolio o monopolio en determinados mercados. Bajo esta perspectiva, la inversión directa es un resultado de algunas formas de organización industrial.

Segun HYMER<sup>36</sup>, la internacionalización de la producción vía inversión directa en el exterior es el resultado de la adaptación de las estrategias empresariales a un escenario económico en continua evolución. Ante el proceso de crecimiento económico vivido por el mundo occidental, el empresario capitalista ha optado con frecuencia por basar su actividad en la modificación e introducción de nuevos

---

<sup>35</sup> HYMER, S. (1976): The international operation in national firms: a study of direct foreign investment, MII Press.

<sup>36</sup> HYMER, S. (1968): "The multinational corporation: an analysis of some motives for international business integration", Revue Economique, Vol XIX, nº 6, pag 949 - 973.

productos en el mercado mediante un continuo proceso de innovación.

De esta forma, la preocupación por la producción cede terreno ante el interés por desarrollar nuevos productos e introducirlos en el mercado. Como consecuencia de esta estrategia, la empresa ha ido adoptando progresivamente una estructura multidivisional que atiende a las características de las diferentes líneas de producción.

La nueva estructura empresarial y el poder financiero alcanzado por alguna de estas sociedades, permitieron iniciar un proceso de expansión internacional de las actividades productivas. De esta forma algunas empresas consiguieron mejorar el aprovisionamiento de materias primas, en unos casos, garantizar su permanencia en mercados extranjeros -y seguir apropiándose de las corrientes generadas por su tecnología o por la diferenciación de productos-, en otros, o incluso, limitar la competencia ejercida por otras empresas<sup>37</sup>.

Sin embargo, entiende que sobre la decisión de realizar una inversión directa en el exterior pesa más el incentivo de limitar la competencia que las motivaciones en términos de costes, abastecimiento de materias primas o explotación de una ventaja tecnológica, etc.<sup>38</sup>. Mediante su establecimiento en otros países, una empresa puede eliminar la amenaza de

---

<sup>37</sup> HYMER, S. (1968): "The multinational corporation... Op Cit.

<sup>38</sup> HYMER habla de tecnología en un sentido amplio en el que se incluye desde las técnicas utilizadas en la producción, hasta el know-how.

la competencia internacional en tanto que su decisión le permite controlar decisiones de producción y precios en otro país.

Estos argumentos teóricos, soportan la constatación empírica efectuada por HYMER, de la que se extrae la conclusión de que la inversión directa exterior y la presencia, por tanto, de empresas multinacionales es especialmente intensa en sectores de estructura oligopolística.



#### 4.1. LA HIPOTESIS DEL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO.

Además de la existencia de barreras de entrada, las industrias oligopolísticas se caracterizan por la interdependencia que existe entre las pocas empresas del sector. Las decisiones tomadas por cada una de ellas están condicionadas por la reacción que se espera de las demás. La interdependencia entre empresas es uno de los elementos que señala VERNON como explicativos de la inversión directa en el exterior<sup>39</sup>r.

La Teoría del Ciclo del Producto trata, por una parte, de explicar las diferentes fases por las que pasa un producto desde que se genera y se saca al mercado, hasta que está estandarizado a nivel internacional y, por otra, las estrategias que puede adoptar la empresa que desarrolló inicialmente el producto en cada una de esas fases.

El ciclo empieza cuando una empresa descubre -o crea- alguna necesidad que está sin satisfacer en su mercado local. La cobertura de esta necesidad le permitiría gozar de un cierto poder de monopolio, posibilidad que se convierte en un importante incentivo para acometer los gastos en investigación y desarrollo

---

<sup>39</sup> Véase: VERNON, R. (1966): "International investment and international trade in the product cycle", Quarterly Journal of Economics, 80, Mayo, nº 319, pag. 190-208. VERNON, R. (1979): "The product cycle hypothesis in a new international environment", Oxford Bulletin of Economics and Statistics, nº 41, Noviembre, pag 255-267.

(I+D) y el riesgo necesario para conseguir el producto adecuado<sup>40</sup>.

En los primeros momentos, la comunicación entre oferentes y demandantes es fundamental para conseguir las especificaciones del producto más adecuadas a los deseos de los compradores. Las razones de costes que aconsejarían quizá un emplazamiento geográfico distinto pasan a un segundo plano ante lo prioritario en que se convierte estar próximo al mercado.

A medida que el producto se consolida en el mercado, aparezcan nuevos competidores y, en general, aparecerá también una demanda externa de estos productos sin satisfacer<sup>41</sup>. Este es el momento en el que la empresa debe decidir como abastecer el mercado exterior, si a través de exportaciones, mediante la cesión de licencias, o produciendo en aquel mercado, una vez realizada la correspondiente inversión.

Las variables relevantes para tomar esta decisión son los costes de producción en ambos países, los costes de transporte, otros costes de comercialización, el tamaño del mercado, las condiciones políticas, sociales y económicas del país cuyo mercado se pretende abastecer, ect. Cuanto más

---

<sup>40</sup> VERNON piensa en los productos americanos y, en consecuencia, en las necesidades que tratarán de cubrir son las asociadas a los altos niveles de salarios y de renta. Por ello, se buscarán productos que sustituyan mano de obra y alivien los costes del trabajo, y bienes de consumo dirigidos a ese segmento de mercado caracterizado por su alto poder de compra.

<sup>41</sup> Dadas las características que VERNON supone a estos productos, los países en que surgirá esta nueva demanda insatisfecha, serán países de nivel de desarrollo económico semejante al de Estados Unidos.

estandarizado esté el producto mayor peso tendrá la diferencia de costes de producción y más fácil será que se efectuen inversiones en el país en cuestión, en orden a reducir costes y mantener precios.

Por tanto, la primera estrategia, en general, será la exportación del producto y la segunda, el establecimiento de plantas productivas para el abastecimiento del mercado local y de mercados próximos, hasta ese momento, abastecidos mediante exportaciones desde el país donde se generó el producto.

Cuando el producto ha madurado lo suficiente, puede aparecer como alternativa interesante, la inversión en países de un nivel de desarrollo inferior. Así, la empresa conseguiría probablemente abaratar sus costes y mejorar su posición en el mercado. Es más, si la diferencia de costes es lo suficientemente importante como para compensar los costes de transporte, los aranceles, etc, puede aparecer un flujo de exportación con origen en estos países y destino el que generó el producto<sup>42</sup>.

En resumen, la inversión directa en el exterior aparece como una fórmula utilizada por las empresas innovadoras y oligopolísticas para mantener sus posiciones en el mercado mundial. El comportamiento del resto de empresas del sector suele imitar el seguido por la primera empresa. El miedo a la amenaza que

---

<sup>42</sup> Varios autores, incluido el propio VERNON, han subrayado este argumento como una explicación de la famosa paradoja de LEONTIEF; paradoja que pone de manifiesto la inconsistencia entre el esquema de ventajas comparativas del modelo de H-O y los flujos comerciales reales.

supone que una de ellas aumente sus cuotas de mercado en terceros países mediante su instalación en los mismos, provoca estrategias de inversión semejantes en las empresas que compiten en el sector<sup>43</sup>.

Estas últimas firmas cuentan, no obstante, con una ventaja adicional frente a la primera a la hora de tomar la decisión de inversión puesto que aprovecha la reducción del riesgo asociado a estas operaciones al conomer la experiencia de la empresa primera.

CAVES considera la diferenciación de productos en el mercado doméstico uno de los factores que impulsan decididamente la inversión directa en el exterior<sup>44</sup>. La empresa que elabora un producto diferenciado, dispone de unos conocimientos específicos que puede explotar en su propio mercado y en de otros países. En tanto que el sistema de propiedad permita -mediante patentes, derechos de autor, o cualquier otro mecanismo de defensa de la propiedad- el uso exclusivo de tales conocimientos a la empresa que los posee, ésta puede encontrar interesante explotar tal ventaja en otros países mediante inversiones directas.

---

<sup>43</sup> KNICKERBOCKER, ha señalado también como causa de las inversiones en el exterior, la estrategia de seguir al líder, y GRAHAM apunta hacia los procesos de imitación que tienen lugar en las industrias de estructura oligopolista. Véase: KNICKERBOCKER, F.T. (1974): Oligopolistic reaction and multinational enterprise, Harvard Business School Division of Research, Cambridge, Mass. GRAHAM, E.M. (1974): Oligopolistic imitation and european direct investment in United States, Harvard Business School, Cambridge, Mass.

<sup>44</sup> CAVES, R. E. (1971): "International corporations: the industrial economics of foreign investment", Economica, Febrero, pag 1-27.

No hay duda del poder explicativo que tiene la hipótesis de la diferenciación de productos. Este planteamiento justifica el comercio entre países de un mismo bien así como la inversión de doble sentido dentro de una misma industria.

Queda también expuesta una justificación del porqué tanto las relaciones comerciales como los flujos internacionales de inversión se desarrollan en su mayor parte, entre países de un nivel de desarrollo similar<sup>45</sup>.

Aunque ha sido muy amplio el grado de aceptación de esta aproximación teórica al fenómeno de la inversión directa en el extranjero ha sido también objeto de numerosas críticas.

Las teorías derivadas de la organización industrial explican buena parte de la inversión efectuada por algunos sectores productivos y, dentro de ellos, la que efectúan las empresas mas fuertes. Quedan, no obstante, sin explicación las inversiones de las firmas de menor tamaño. ALIBER ha señalado las insuficiencias de este enfoque para determinar en que países y en qué industrias las empresas abordarían las inversiones directas en el exterior<sup>46</sup>.

---

<sup>45</sup> SWEDENBORG, B. (1979): "The multinational operations of swedish firms: an analysis of determinants and effects", Industrial Institute for Economic And Social Research, Estocolmo.

<sup>46</sup> ALIBER, R.Z. (1970): "A theory of direct foreign investment", incluido en: KINDLEBERGER, C.P. (Ed) (1970): The international Corporation, MIT Press, Cambridge, Mass.

Por su parte SWEDENBORG señala, en relación a las hipótesis del Ciclo de Vida del Producto, la falta de una explicación a la ausencia de iniciativa local para producir los bienes que ofrecen las empresas extranjeras bien a través de exportaciones, bien mediante su producción en el mercado en cuestión, sobre todo cuando los productos han entrado en un periodo de standarización<sup>47</sup>.

La realidad no ha respondido con frecuencia al esquema teórico que estamos analizando. RAGAZZI ha señalado cómo durante los años cincuenta el grado de concentración de la industria europea era superior al de la americana y, sin embargo, el flujo neto de inversión directa tenía su origen en Estados Unidos y su destino en Europa<sup>48</sup>. Por otra parte, los estudios realizados sobre la inversión directa de las empresas japonesas pone de manifiesto la compatibilidad que existe entre inversión directa en el exterior y estructura de mercado próximas a las competitivas<sup>49</sup>.

---

<sup>47</sup> SWEDENBORG, B. (1972): "The multinational Operations ... Op Cit, pag 27.

<sup>48</sup> RAGGAZI, G. (1973): "Theories of the determinants of... Op cit, pag 489 y sgts.

<sup>49</sup> Véase por ejemplo: OZAWA, T. (1979): "International investment and industrial structure: new theoretical implications from the Japanese experience", Oxford Economic Papers, Marzo, pag 72-92.

#### 4.2. TECNOLOGIA Y DOTACION DE FACTORES. LA APROXIMACION DE KOJIMA.

El modelo teórico desarrollado por KOJIMA incluye explicaciones distintas del fenómeno de la inversión directa en el exterior de acuerdo con las características del país de origen del capital<sup>50</sup>. Unas se basan en las diferentes dotaciones que, de trabajo, capital y tecnología, existen a nivel internacional. Otras, se remiten a la estructura no competitiva de los mercados como causa y motor de la inversión en el exterior.

Las situaciones de oligopolio o monopolio que presentan algunos sectores productivos se derivan, por lo general, de la existencia de una tecnología que está solo a disposición de las pocas empresas de dicho sector<sup>51</sup>. La tecnología y sus diferencias entre países son un elemento clave, tanto en el modelo que expondremos a continuación como de otras aproximaciones teóricas recientes.

Tiene sentido, por tanto, dedicar unas líneas a la variable que tiene cada vez más importancia en el cuerpo de estudio de la inversión directa en el exterior.

---

<sup>50</sup> KOJIMA, K. (1978): Direct foreign investment: a japanese model of multinational business, Croom Helm, Londres.

<sup>51</sup> Entenderemos por tecnología: "la información y conocimientos que pueden ser aplicados sistemáticamente a actividades prácticas, en concreto, producción de bienes y servicios". SANCHEZ MUNOZ, M.P. (1984): La dependencia tecnológica española: contratos de transferencia de tecnología entre España y el exterior, Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, Pág 25.

#### 4.2.1. La tecnología , un elemento clave en la inversión directa en el exterior.

JOHNSON basandose en los trabajos realizados previamente por ARROW, puso por primera vez el acento en la importancia de los conocimientos técnicos y gerenciales, en general, tecnología como factor de producción<sup>52</sup>. Estos activos, intangibles, presentan dos características fundamentales: la necesidad de un input muy especial para producirlo, que los expertos denominan inventiva, y el alto grado de externalidad o difusión que acompaña al proceso de obtención<sup>53</sup>.

Las diferentes dotaciones de productos tecnológicos que se aprecian tanto entre países como dentro de un país, entre industrias y entre empresas, así como las características de los mercados en que se intercambian estos bienes, colaboran en la explicación de la inversión directa en el exterior.

Son varias las hipótesis que se han barajado para explicar las diferencias tecnológicas que se aprecian entre países. Los procesos de generación de la tecnología explican a juicio de algunos autores, las distintas dotaciones que, de este tipo de activos, disponen economías nacionales. Así:

---

<sup>52</sup> Véase JOHNSON, H.G. (1970): "The efficiency and welfare implications of the international corporation" incluido en: KINDLEBERGER, C.P. (Ed): The international corporation...Op Cit. ARROW, K.J. (1962): "Economic welfare and the allocation of resources for invention" incluido en: NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH: The rate and direction of inventive activity: economic and social factors, Princeton University Press, Princeton.

<sup>53</sup> NORDHAUS, W.D. (1969): Invention, growth and welfare, MIT Press, Cambridge, Mass.



- . Cuando la creación de tecnología depende de la experiencia y conocimientos acumulados en los procesos de producción; cuanto mayor sea el grado de desarrollo económico de un país y cuanto más temprana fuera su industrialización, mayor será su desarrollo tecnológico.
- . Cuando la generación de tecnología responde directamente al volumen de recursos que se destinan a I+D, los países -en su caso, las empresas- mejor dotadas a nivel tecnológico, serán aquellas cuyo alto volumen de producción le permite financiar costosos programas de I+D.
- . Cuando es la riqueza de un país, en términos de capital físico y humano, la fuente de la innovación y su posterior conversión en técnicas aplicables a los procesos de producción, los países abundantes en capital, que podrán dedicar mayor parte de estos recursos a la generación de tecnología, estarán mejor dotados de este tipo de bienes.

La importancia de la tecnología en el ámbito de los flujos internacional de inversión, es indudable y reconocida con generalidad. Tanto es así que, en los intentos por perfilar el concepto de inversión directa en el exterior, se hace cada vez mas hincapié en la transferencia de la tecnología que esta actividad suele llevar aparejada al movimiento de capital. Algunos autores han llegado a afirmar que lo característico de la inversión directa no es la transferencia de capital

-ya que puede existir financiación local- sino la transferencia de tecnología<sup>54</sup>.

#### 4.2.2. Causas y efectos de la inversión directa en el exterior.

La consideración de la tecnología en el esquema teórico del modelo de HECKSCHER-OHLIN, permite volver a utilizarlo para explicar la inversión directa en el exterior, así como su relación con el comercio internacional.

KOJIMA incorpora la tecnología como un tercer factor de producción, que se genera en las empresas y del que los países tienen diferentes dotaciones<sup>55</sup>. La ventaja comparativa de un país queda, en consecuencia, determinada por la dotación relativa de los tres factores de producción considerados: trabajo, capital y tecnología.

A la vez, estas ventajas, que tienen su manifestación inmediata en los costes y en los precios, son las que dan sentido al comercio internacional y a la inversión directa en el exterior.

KOJIMA entiende que hay cuatro razones por las cuales una empresa puede plantearse invertir en el exterior<sup>56</sup>. Son las siguientes:

---

<sup>54</sup> SWEDENBORG, B. (1979): "The multinational operations of ... Op. Cit. pag 37.

<sup>55</sup> KOJIMA, K. (1978): Direct foreign investment: a japanese... Op. Cit.

<sup>56</sup> KOJIMA, K. (1973): "A macroeconomic approach to foreign direct investment", Hitotsubashi Journal of Economies, Junio, Vol.14, nº 1, Pag. 1-21.

- a.- Asegurarse el abastecimiento de materias primas o aprovechar los recursos naturales de otro país, cuando son escasos los recursos en el país de origen.
- b.- Conseguir reducciones de los costes de producción. Estas reducciones son posibles cuando el comercio no ha igualado el precio de factores y puede aprovecharse la abundancia relativa que, de algún factor de producción -en general, trabajo- tienen países distintos al de origen de la empresa.
- c.- Mantener o incrementar las cuotas de mercado conseguidas a nivel internacional. Esta estrategia inversora puede responder a una elevación de las barreras comerciales o ser simplemente un intento de apropiarse de la renta de monopolio que tienen algunas empresas que disponen de productos claramente diferenciados<sup>57</sup>.
- d.- Conseguir, internacionalizando mercados, las economías de escala que KOJIMA denomina pecuniarias y las llamadas pseudoeconomías<sup>58</sup>. Las primeras hacen referencia a aquellas que se plasman en reducciones de costes, ahorro de

---

<sup>57</sup> Esta diferenciación puede responder a razones técnicas, o a razones comerciales, -marcas, envases, etc-.

<sup>58</sup> KOJIMA, K. (1978): Direct Foreign Investment... Op. Cit.

recursos, etc. y que son compatibles con estructuras competitivas en los mercados.

La segunda son las que benefician la internacionalización de la empresa tomando en general la forma de rentas económicas adicionales, corregidas a través de los precios de transferencia, las diferencias de tipos impositivos. Las variaciones en los tipos de cambio, etc. Las pseudoeconomías dotan a las empresas de un cierto poder de monopolio<sup>59</sup>.

De estos cuatro tipos de inversión, los dos primeros y la que responde al recrudecimiento proteccionista -en términos de KOJIMA inversiones orientadas al comercio-, se explican de acuerdo con la reformulación que propone del modelo de HECKSCHER-OHLIN. Las demás modalidades de inversión, que denomina destructoras del comercio, se explican por las imperfecciones del mercado de productos tecnológicos.

A.- La inversión destructora de comercio. El caso americano.

KOJIMA entiende que la generalidad de la inversión directa en el exterior realizada por la economía americana sustituye al comercio de bienes y servicios<sup>60</sup>. Esta afirmación se basa en una supuesta

---

<sup>59</sup> DUNNING, J.H. (1981): "Explaining the international direct investment position of countries: towards a dynamic of development approach", Weltwirtschafts. Archiv., 117 (Nº 1).

<sup>60</sup> KOJIMA, K. (1978): Direct foreign investment: a Japanese... Op. Cit.

economía dual en aquel país. Según esta hipótesis, conviven simultáneamente dos sectores productivos, claramente diferenciados. Uno, integrado por industrias tradicionales, tecnológicamente maduras y que están perdiendo ventajas comparativas frente a países cuya dotación de capital y trabajo, les permite producir con costes menores.

El otro sector, lo constituyen industrias con empresas innovadoras, que se caracterizan por el uso intensivo de una sofisticada tecnología y por presentar estructuras de mercado oligopolistas y, por tanto, donde la oferta está en manos de pocas pero grandes empresas.

Es precisamente en estas industrias donde Estados Unidos disfruta de ventajas comparativas y son también las empresas de este sector las que se establecen en el exterior buscando, mediante la inversión directa, apropiarse de la renta de monopolio que le proporciona su privilegiada situación en el mercado mundial.

En síntesis, la disponibilidad de una tecnología muy especial le permite ofrecer en terceros países productos que las empresas locales no pueden crear por carecer de la tecnología adecuada es la base de una gran parte de las inversiones directas norteamericanas en el exterior. La oferta de los productos conseguidos que, en un primer momento puede realizarse a través de exportaciones, de acuerdo con la estructura de las ventajas comparativas, se acaba sustituyendo por producción de las filiales instaladas

en aquellos mercados con el fin de asegurarse una renta de monopolio.

Las consecuencias de este tipo de inversión no son, a juicio del profesor KOJIMA, aceptables. En primer lugar, porque puede crear problemas de balanza de pagos y, sobre todo, por pérdida de puestos de trabajo que registra el país que exporta las industrias en las que tiene ventaja comparativa. En segundo lugar, porque si la inversión se dirige a un país de nivel tecnológico claramente inferior, las posibilidades de que su difusión -efecto "spillover"- mejore la función del país receptor son pocas<sup>61</sup>. En tercer lugar, porque se destruye comercio, actividad que supone según el citado autor, aumentos del bienestar mundial<sup>62</sup>.

#### B.- La inversión orientada al comercio. El caso Japonés.

Muy distintas son, según KOJIMA, las inversiones que realiza la economía japonesa. La mayoría de las empresas niponas han salido al exterior

---

<sup>61</sup> KOJIMA entiende que la tecnología se difunde. En la medida que el país que recibe una inversión directa, recibe también una determinada tecnología, esta podrá ser adaptada y utilizada, antes o después por los productores nacionales. Cuando el gap tecnológico entre los países implicados es muy grande, hay dificultades de asimilación y el efecto spillover es menor. Véase: KOJIMA, K. (1982): "Macroeconomic versus international business approach to direct foreign investment", Hitotsubashi Journal of Economics, Junio, Vol. 23, nº 1, Pág. 1-19.

<sup>62</sup> Esta conclusión ha sido criticada por algunos autores. Así, H.W. ARNDT entiende que el uso más eficiente de los recursos económicos mundiales, no es por sí mismo un criterio de bienestar suficiente para evaluar los distintos tipos de inversión directa en el exterior. Véase: ARNDT, H.W. (1982): "Professor KOJIMA on the Macroeconomics of Foreign Direct Investment", Hitotsubashi Journal of Economics, Vol. 15, Nº 1, Junio pag 26-35.

buscando reducciones en el trabajo ante la tendencia alcista de los salarios en Japón<sup>63</sup>. Es decir, que se han establecido en terceros países empresas pertenecientes a sectores intensivos en mano de obra, a medida que el aumento del coste de este factor reducía la ventaja comparativa que poseían en un primer momento.

Naturalmente, las empresas japonesas se habrían instalado en países con abundante mano de obra, cuya ventaja comparativa está en la producción de bienes intensivos en trabajo. Esta industria, tras recibir el capital y la tecnología japonesa conseguirían potenciar su ventaja comparativa y participan más activamente en el comercio mundial.

Este tipo de inversión tiene, tanto para Japón como para los países en los que se establecen sus empresas, efectos claramente favorables. En primer lugar, como se acentúan las ventajas comparativas, se potencia el comercio internacional y aumenta el bienestar mundial. En segundo lugar, puesto que la tecnología que se utiliza en las industrias intensivas en trabajo es sencilla y fácilmente asimilable, el efecto de difusión consigue mejorar la función de

---

<sup>63</sup> La inversión en los sectores intensivos en recursos naturales, ha sido realizada con frecuencia por las empresas japonesas en orden a asegurarse el abastecimiento de materias primas. A juicio de KOJIMA, dada la escasez relativa de Japón en estos recursos, la inversión directa respeta la estructura de las ventajas comparativas, las agudiza y, por tanto, crea comercio. Vease: KOJIMA, K. y OZAWA, T. (1984): "Micro and macroeconomic models of direct foreign investment: towards a symphthesis", *Hitotsubashi Journal of Economics*, Junio, Vol. 25, nº 1, Pág. 1-20.

producción del país penetrado por el capital japonés<sup>64</sup>.

Por tanto, y a diferencia de los resultados de MUNDELL hay situaciones en las que el comercio y la inversión directa son actividades complementarias<sup>65</sup>.

A conclusiones semejantes a las de KOJIMA se llega en uno de los trabajos de PURVIS<sup>66</sup>. Según este autor, la transferencia de tecnología que se registra cuando una empresa invierte en el exterior, aumenta la capacidad de producción del país en que se establece, y bajo determinados supuestos, aumentan los intercambios de bienes. Estos supuestos son<sup>67</sup>:

- a.- El movimiento de capital debe incrementar el valor total de la producción de los dos bienes en los dos países.
- b.- El capital debe movilizarse de forma que la producción del bien con desventaja comparativa se reduzca en el país inversor y aumente en el país receptor.

---

<sup>64</sup> ARNDT ha señalado que este efecto es mínimo cuando la inversión tiene por objetivo aprovechar la mejor dotación de recursos naturales de otro país. Véase: ARNDT, H.W. (1982): "Professor KOJIMA on the Macroeconomics of... Op Cit, pag 27.

<sup>65</sup> MUNDELL, R.A. (1962): The appropriate use of monetary and... Op Cit.

<sup>66</sup> PURVIS, D.D. (1972): "Technology, trade and factor movility" Economic Journal, Septiembre, vol. 82, nº 327, Pág. 991-1000.

<sup>67</sup> PURVIS, D.D. (1972): "Technology, trade and factor movility", Op Cit. pag 998 y sgts.



En síntesis, la aproximación teórica de KOJIMA, tiene dos explicaciones para el fenómeno de la inversión directa en el exterior. Una se basa en la diferente dotación de los tres factores de producción que se registra a nivel internacional y, la otra, en las imperfecciones de los mercados, que permiten a ciertas empresas apropiarse de la renta de monopolio derivada de la posesión exclusiva de ciertos conocimientos.

Este modelo ha sido objeto de importantes críticas tanto desde el punto de vista teórico, como desde la perspectiva de su respaldo empírico<sup>68</sup>. Sin embargo, la integración de la teoría pura del comercio internacional y la teoría de los mercados Imperfectos, dota a la aproximación de KOJIMA de elementos suficientes para explicar una buena parte de las inversiones directas en el exterior.

---

<sup>68</sup> Pueden consultarse: BUCKLEY, P.J., DUNNING, J. H. y PEARCE, R.D. "The influence of firm size, industry, nationality and degree of multinationality on the growth and profitability of the world largest firms, 1962-1972" *Weltwirtschaft. Arch.*, 114 (Nº 2), 243-57. MASON, R. et HAL. (1980): "A comment on Professor KOJIMA'S: Japanese versus american type of technologic transfer". *Hitotsubashi Journal of Economics*, Vol 20, Nº 2, Febrero 1980, pag 42 a 52. ARNDT, H.W. (1982): "Professor KOJIMA on the macroeconomics...Op Cit.

## 5.- INVERSION EXTERIOR Y FALLOS DE MERCADO.

La literatura sobre inversión directa en el exterior se remite cada vez con más frecuencia a la existencia de fallos de mercado como origen y motor de dicha inversión. Tanto es así, que hay acreditados autores que al revisar las aportaciones teóricas sobre la inversión directa, encuentran relevantes exclusivamente las que responden a ese tipo de planteamiento<sup>69</sup>.

En esta ocasión la respuesta a porqué se internacionalizan algunas empresas se basa en la consideración de los fallos que se registran en algunos mercados y que son causados como consecuencia, básicamente, de la existencia de economías de escala y de externalidades.

---

<sup>69</sup> GRUBEL, H.G. (1982): "The theory of international ... Op. Cit.

### 5.1. LAS ECONOMIAS DE ESCALA .

Cuando se habla de economías de escala suelen diferenciarse las generadas por elementos técnicos y que se ponen de relieve en el proceso productivo, de aquellas que aparecen cuando el coste de utilización de ciertos conocimientos es prácticamente cero.

Como señala HIRST, la existencia de economías de escala en el proceso productivo, es decir, la presencia de rendimientos crecientes, no explica por sí solo la inversión directa en el exterior<sup>70</sup>. Es más, en esa situación en la que a medida que aumenta la producción y los costes disminuyen, tiene poco sentido el establecimiento de plantas de producción en otros países, ya que se incurre en costes mayores. En este caso las empresas tenderían a concentrar su producción en una sola localización.

HORST ha señalado que cuando los costes de producción son decrecientes, la estrategia empresarial respecto a la forma de abastecer mercados exteriores, dependerá de los costes, las barreras comerciales y tamaño de los mercados de los países implicados<sup>71</sup>. Su desarrollo teórico le permite afirmar, al igual que hace HIRST, que la producción tiende a localizarse en un solo país, en general el que ofrezca el mercado de mayores dimensiones.

---

<sup>70</sup> HIRSCH, S. (1976): "An international trade and...Op Cit.

<sup>71</sup> Véase: HORST, T. "The simply analytics of international firm behavior", International trade and money, London: George Allen & Unwin. HORST, T. (1971): "The theory of the multinational... Op. Cit.

Sin embargo, RAGGAZI ha señalado como la **integración vertical** característica de las industrias dedicadas a la obtención y transformación de materias primas, puede tener su origen en la existencia de economías de escala<sup>72</sup>. La integración permite coordinar las decisiones entre las distintas etapas del proceso de producción y, por tanto, reducir los costes y la incertidumbre que existen cuando cada fase productiva la lleva a cabo una empresa distinta.

La integración internacional de la producción "por componentes" genera también importantes economías de escala para la empresa inversora<sup>73</sup>. En efecto, ésta puede reducir los costes estableciendo plantas de producción de cada una de las partes del producto final en el país que ofrezca menores costes. De esta forma, la empresa se beneficia de la ventajas locales, en términos de costes, aprovechando las economías de escala que aparecen en la producción individual de cada componente<sup>74</sup>.

Son también importantes, las economías de escala que pueden conseguirse tras los aumentos de la producción derivada de una inversión directa en el exterior, ya que se reduce el coste unitario de ciertas actividades generales de la empresa, costes fijos, como

---

<sup>72</sup> RAGGAZI, G. (1973): "Theories of the determinants of... Op Cit, pag 488 y sgts.

<sup>73</sup> Este tipo de producción se basa en la fabricación independiente de las diferentes piezas del bien final y su posterior ensamblaje en otra instalación desde donde se distribuye al resto del mundo.

<sup>74</sup> Esta estrategia se ha seguido con frecuencia en empresas de la industria del automóvil y de la electrónica.

los correspondientes a los servicios financieros de la compañía, al marketing, a la investigación y desarrollo ect. Aparece por tanto, un nuevo incentivo para inversión en el exterior generado por un fallo de mercado.

Parece también existir una relación directa entre la inversión en el exterior y las economías de escala conseguidas porque el coste marginal de utilización de la tecnología, en el más amplio de los sentidos, es cero.

El desarrollo de nuevos productos, las técnicas de gestión o los nuevos procesos diseñados para operar en un mercado pueden ser utilizados por la empresa en otros sin que ello entrañe coste alguno ni reduzca su disponibilidad en el primero<sup>75</sup>.

Cuando las empresas<sup>\*</sup> que poseen este tipo de conocimientos específicos se plantean la posibilidad de rentabilizarlos operando en mercados de países diferentes al propio, tiene a su disposición varias alternativas para hacerlo. De ellas, dos nos interesan especialmente: la inversión directa en el exterior y la venta de sus conocimientos a otro agente productivo. Esta segunda alternativa entraña, como se verá a continuación, serios riesgos y dificultades para la

---

<sup>75</sup> Este fenómeno a llevado a considerar la tecnología como un bien público dentro de la empresa. Véase: DURAN HERRERA, J.J. (1984): "Configuración de una teoría económica de la empresa multinacional", Información Comercial Española, nº 616, pag 9-26.

empresa por la presencia de externalidades<sup>76</sup>. Ello convierte a la inversión directa en el exterior en el mecanismo preferido por las firmas para aprovechar y rentabilizar las ventajas que les proporciona disponer de una tecnología propia.

---

<sup>76</sup> BUCLEY Y DAVIES han estimado la importancia relativa de las modalidades de actuación en el ámbito internacional: exportación, cesión de licencias e inversión directa en el exterior. Los resultados obtenidos, -50 y 40 por ciento respectivamente- confirman la menor utilización que hacen las empresas de la cesión de conocimientos a través de licencias. Véase: BUCLEY, P.J. y CASSON, M.C. (1976): "The future of multinational enterprise", Mac Millan, Londres.

## 5.2. EXTERNALIDADES.

Los contratos de licencia, alternativa a la IDE para rentabilizar sus conocimientos específicos, son para la empresa una operación complicada por dos razones<sup>77</sup>. Una, porque existen graves imperfecciones en determinados mercados, en particular el tecnológico, que dificultan el proceso de fijación de precios<sup>78</sup>. Otra, porque los conocimientos, la tecnología en sentido amplio, se caracteriza por su alto grado de externalidad o difusión.

A juicio de algunos autores, son las características de los productos tecnológicos los que, en último extremo, provocan la inexistencia de un precio de equilibrio en su mercado. De estos riesgos, han sido destacados por su relevancia los siguientes<sup>79</sup>:

- 1.- La tecnología en un bien que, en general no se crea para ser vendido.
- 2.- Son importantes las discrepancias entre los costes marginales y medios.

---

<sup>77</sup> Entendemos por "conocimientos" o tecnología en sentido amplio el contenido de la definición de KINDLEBERGER, que incluye las técnicas de producción, la experiencia gerencial, la organización industrial y el conocimiento del mercado tanto del producto como de los factores. Véase: KINDLEBERGER, C.P. (1969): American business abroad: six ... Op Cit.

<sup>78</sup> O.C.D.E. (1981): Les enjeux des transferts de technologie nord-sud, Paris.

<sup>79</sup> SANCHEZ MUÑOZ, M.P. (1984): La dependencia tecnológica española:... Paga 42 y sgts.

- 3.- Falta uniformidad y normalización en los procedimientos.
- 4.- Abundan los conocimientos no patentados.
- 5.- Las importantes deficiencias en la información que dificultan al comparador la selección de la tecnología más adecuada y que resta, por tanto, transparencia al mercado.

Así, todo lo más que puede afirmarse es que el precio se movería, de acuerdo con la capacidad negociadora de las partes dentro del intervalo definido por el coste que representa para el vendedor esta transacción -prácticamente cero- y el máximo valor que está dispuesto a pagar el comprador -la cantidad necesaria para que él mismo desarrolle la tecnología en cuestión<sup>80</sup>.

Además de las dificultades intrínsecas de una transacción de este tipo, puede generar otros problemas importantes para la empresa concesionaria de la tecnología. En primer lugar, porque hay productos cuya estrategia comercial se basa en su alto nivel de calidad y en su identificación concreta -vía marca, envases, ect- por parte de los consumidores. La venta de los derechos para producir estos bienes y comercializarlos bajo el nombre de la empresa que los diseñó, exige un estricto control de la calidad a las nuevas producciones para asegurar el éxito comercial a

---

<sup>80</sup> SANCHEZ MUÑOZ, M.P. (1984): La dependencia tecnológica española... Págs 43.



medio y largo plazo. Este es el caso de productos como los cosméticos o las bebidas refrescantes<sup>81</sup>.

En segundo lugar, porque existen bienes -como automóviles u ordenadores- caracterizados por la continua evolución de sus técnicas de producción o el constante cambio en su diseño y especificaciones. En tanto que el valor futuro de venta del bien es previsiblemente superior al que corresponde a la venta independiente de la tecnología en cualquier momento, desaparecen los incentivos para cederla<sup>82</sup>.

En cualquier caso, a juicio de los expertos, el mayor obstáculo de las operaciones de cesión de conocimientos estriba en el riesgo de que estos se difundan entre los competidores. En efecto, como señala DURAN, es difícil especificar en un contrato todas las posibles contingencias sobre las tareas y controles para preservar la ventaja monopolista de la empresa que vende sus conocimientos<sup>83</sup>. Así, esta modalidad parece solo posible cuando el riesgo de difusión de los conocimientos es reducido; situación que suele aparecer cuando el producto está estandarizado o es difícil la venta posterior de los conocimientos adquiridos.

---

<sup>81</sup> GRUBEL, H.G. (1982): The theory of international capital... pag 14.

<sup>82</sup> CONTRACTOR ve, por el contrario, esta situación como un incentivo para la concesión de licencias. Su argumento reposa en que dada la rapidez con que quedan obsoletas ciertas técnicas, la licencia es una buena forma de rentabilizarlas. Véase: CONTRACTOR, F.J. (1981): "The role of licensing in international strategy". The Columbia Journal of World Business, Invierno, pag 73-81.

<sup>83</sup> DURAN HERRERA, J.J. (1984): "Configuración de una teoría económica ...Op Cit.

En esta misma línea CONTRACTOR ha señalado entre los riesgos asociados a un contrato de licencia, la posibilidad de encontrar la creciente competencia de la empresa que adquirió la tecnología en terceros mercados<sup>84</sup>.

En conclusión, la cesión de conocimientos a otras empresas es una operación que parece estar llena de dificultades y riesgos.

Sin embargo, varios autores han señalado la oportunidad, bajo determinadas condiciones, de esta operación. ALIBER destaca los costes fijos que acarrea al establecimiento de una planta de producción en otro país y afirma que, en tanto la demanda no reduzca el peso unitario de los mismos, los contratos de licencia serán la alternativa elegida por las empresas<sup>85</sup>.

Por su parte, OZAWA ha puesto de manifiesto la importancia que tiene como incentivo para venta de conocimientos las limitaciones legales impuestas a la inversión directa<sup>86</sup>.

En síntesis, la posible difusión de los conocimientos más allá de los términos establecidos en un contrato de licencia es, entre otros, uno de los

---

<sup>84</sup> CONTRACTOR, F.J. (1981): "The role of licensing in international ... Op Cit, pag 74.

<sup>85</sup> ALIBER entiende que, por razones de costes, previamente a la licencia, la empresa habrá pasado una etapa de exportación al mercado que pretende abastecer. ALIBER, R.Z. (1981): "The multinational enterprise... Op. Cit.

<sup>86</sup> OZAWA, (1979): Multinationalism japanese stile: the political economy of outward dependency, Princenton University Press, Princenton.

costes fundamentales que previenen contra este tipo de transacción e impulsan a la empresa a optar por operaciones de inversión directa en el exterior.

**CAPITULO 2 :**

**ASPECTOS MICROECONOMICOS  
DE LA INVERSION EXTERIOR**

## 1.- LA INVERSION DIRECTA EXTERIOR EN EL MARCO DE LA TEORIA DE LA EMPRESA.

Las aportaciones teóricas que hemos expuesto hasta el momento, se basan en las imperfecciones del mercado para explicar la inversión directa en el exterior. Aunque en las investigaciones sobre la estructura y funcionamiento de las empresa multinacionales no se ha olvidado la importancia del mercado, la literatura teórica ha dado un sensible cambio y hoy se orienta preferentemente hacia un desarrollo global de la teoría de la empresa multinacional. En esta línea, son notables los trabajos de BUCKLEY, CASSON, CASSON, HOOD y YOUNG y RUGMAN<sup>1</sup>.

El rasgo común a todos ellos es el énfasis que ponen en la teoría de la empresa y la menor atención que dedican a la teoría de la inversión directa en el exterior.

A juicio de CALVET esta nueva orientación es algo más que un cambio de lenguaje<sup>2</sup>; refleja la decisión de ir más allá de la perspectiva que entiende

---

<sup>1</sup> HOOD, N. y YOUNG, S. (1979): The economics of multinational enterprise, Longman, Londres. CASSON, M. (1982): "The theory of foreign direct investment", En BLACK y DUNNING (Ed): International Capital Movements. Mac Millan, 1982, pag 22-57. BUCKLEY, P.J. y CASSON, M. (1980): "The optimal timing of a foreign direct investment", Discussion Papers in International Investment and Business Studies, nº 48, Universidad de Reading. RUGMAN, ALAN M. y EDEN, L. (1984): "Multinacionales y precios de transferencia: una introducción a su problemática", Información Comercial Española, nº 616, Diciembre, pag 35-40.

<sup>2</sup> CALVET, J.A (1981): "A synthesis of foreign... Op Cit. pag 48.

las multinacionales como creadoras de imperfecciones de mercado. Sin duda la atención de muchos economistas se centra menos en la operación de invertir en el exterior y más en la institución que realiza la inversión<sup>3</sup>.

Pasamos a analizar las principales contribuciones en esta otra línea de investigación teórica.

---

<sup>3</sup> DUNNING, J.H. (1979): "Explaining changing patterns... Op Cit, pag 274.

### 1.1. LA INTERNALIZACION DE MERCADOS.

La necesidad de internalizar mercados, se ha mostrado como uno de los elementos necesarios para explicar la inversión directa en el exterior, como actividad fundamental de las empresa multinacionales. La teoría de la internalización de mercados se debe a BUCKLEY y CASSON<sup>4</sup> y tiene como antecedente los trabajos de MC MANUS. Según este último autor la esencia de la producción internacional no es la transferencia de capital sino la extensión del control gerencial a las filiales, control que acaba sustituyendo al mercado como mecanismo de asignación de recursos<sup>5</sup>.

La teoría de la internalización de mercados parte de la idea siguiente. La moderna actividad mercantil es más amplia que la simple producción de bienes y servicios. Junto con esta actividad, la empresa desarrolla otras -marketing, investigación y desarrollo, preparación de sus empleados, ect.- que tiene casi tanta relevancia como la actividad productiva. Estas nuevas actividades están vinculadas, en general, a la obtención de bienes intermedios que toman la forma de conocimientos -técnicos, gerenciales, etc- y experiencia.

La asignación de estos recursos puede realizarse en mercados ajenos a la empresa - en caso de

---

<sup>4</sup> BUCKLEY, P.J. y CASSON, M. (1980): "The optimal timing of a foreign...", Op. Cit.

<sup>5</sup> MC MANUS, J.C. (1972): "The theory of the international firm", incluido en: PAQUET, C. (ED): The multinational firm and the nation state, Collier-Mac Millan, Toronto.

que existan -o a través de la creación de los mismos en el interior de la firma<sup>6</sup>. Son varios los factores que se van a tener en cuenta para optar por uno u otro mecanismo. Entre ellos, los más relevantes son los siguientes:

a.- Los costes de transacción. La teoría económica ha demostrado que bajo determinadas condiciones, entre las cuales cabe mencionar la ausencia de costes de Transacción, el mercado competitivo conduce a una asignación de recursos optima según Pareto<sup>7</sup>. Es mas, como ha señalado WILLIAMSON cuando no hay costes de transacción, la forma que toma la organización industrial es irrelevante puesto que cualquier ventaja que se derive de una u otra modalidad puede eliminarse con contratos sin coste<sup>8</sup>.

Sin embargo, cuando hay costes de transacción, el mecanismo de mercado no tiene porqué conducir a una asignación de recursos óptima.

Los costes de transacción se elevan cuando aparecen comportamientos estratégicos u oportunistas en los agentes que van a realizar los intercambios; cuando

---

<sup>6</sup> Otro mecanismo de asignación de recursos pero que no vamos a considerar es la planificación y control realizada por el sector público.

<sup>7</sup> Estas condiciones hacen referencia al comportamiento maximizador de beneficios y utilidad de empresas y familias, respectivamente, a las funciones de producción, disponibilidad de la información, características de los bienes y servicios y a la ausencia de estructuras monopolísticas.

<sup>8</sup> WILLIAMSON, O.E. (1975): Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications, Free Press, Nueva York.



los bienes o servicios objeto de la transacción están ambiguamente definidos y cuando las obligaciones contractuales se prolongan a lo largo del tiempo.

A medida que los costes de transacción aumentan, crecen los incentivos para organizar en la propia empresa las transacciones<sup>9</sup> ya que los procedimientos de asignación, basados en el control interno de la firma son más adecuados para organizar dichas transacciones<sup>10</sup>. En efecto, la empresa al asignar internamente algunos recursos, se está ahorrando los costes asociados a la negociación y contratación de los mismos<sup>11</sup>.

b.- La asimetría de la información que se pone de manifiesto entre los agentes que intervienen en una transacción y que se inclina a favor del oferente del producto suele convertirse en otro incentivo para internalizar el mercado<sup>12</sup>. De esta forma, se consigue no reducir la incertidumbre y el coste de la operación, sino que se consigue mejorar y ampliar la información que se puede obtener en el mercado. Esta situación caracteriza como hemos visto las transacciones de productos tecnológicos.

---

<sup>9</sup> COASE, R.H. (1937): "The nature of the firm", Economica, Noviembre, pag 386-405.

<sup>10</sup> WILKINS, (1974): The naturing of multinational... Op. Cit.

<sup>11</sup> DURAN HERRERA, J.J. (1984): "Configuración de una teoría económica...Op Cit, pag 15.

<sup>12</sup> TEECE, D.J. (1977): "Technology transfer by multinational firms: the resource cost transferring technological know-how", Economic Journal, Junio, Vol. 87, nº 346, pag. 242-262.

c.- La inexistencia de mercados fuera de la empresa, es uno de los más fuertes incentivos para que tales mercados se creen internamente. Este es, por ejemplo, el caso de los mercados a plazo, mercados que coordinados con los de contado mejoran la eficiencia del sistema económico al armonizar los desfases de la actividad económica. Las posibilidades que ofrecen a la empresa disponer de estos mercados en orden a coordinar sus planes de producción -corto plazo- con los de inversión -largo plazo-, se convierte en un fuerte estímulo para que ante su ausencia, los cree.

La ausencia de mercados externos es también una de las características de los conocimientos no patentados. La creación de internalización de los mercados de estos productos permite a la empresa la explotación de tales conocimientos y la obtención de una renta diferencial derivada del control empresarial de los mismos<sup>13</sup>.

Las ventajas de internalizar mercados a nivel internacional, es uno de los factores que determinan la inversión directa en el exterior. En efecto, cuando el proceso de crecimiento de la actividad empresarial introduce a la empresa en operaciones fuera de un país, la firma se verá "obligada" a ampliar el proceso de internalización de mercados externos. Este proceso puede tener lugar en la misma rama de actividad o en

---

<sup>13</sup> DURAN HERRERA, J.J. (1984): "Configuración de una teoría económica...Op Cit, pag 23.

otra, tomando la empresa, en consecuencia, las formas de integración vertical u horizontal.

BUCKLEY y CASSON entienden que la integración vertical tiene lugar cuando se internalizan los mercados de inputs intermedios en un proceso productivo de varias etapas<sup>14</sup>. La internalización horizontal surge, según los mismos autores, cuando se internaliza una ventaja específica y monopolística de la empresa; ventaja que se transfiere entre las diferentes localizaciones de la firma<sup>15</sup>.

Cuando el mercado que la empresa internaliza, es el de algunos conocimientos generales -como marketing, organización etc- sobre los que tiene cierta ventaja frente a otras firmas, la transferencia interna de los mismos puede dar lugar a conglomerados de producción basados en un innovador equipo de dirección<sup>16</sup>.

Sin embargo WOLF afirma que en este último caso hay alternativas a la multinacionalización de la producción. La diversificación dentro del propio país

---

<sup>14</sup> BUCKLEY, P.J. y CASSON, M. (1980): "The optimal timing of a foreign... Op. Cit.

<sup>15</sup> Es importante destacar que no es necesario que la empresa disfrute de una ventaja monopolística para que internalice mercados. Por tanto, es la necesidad de internalizar y no la existencia de ventajas monopolísticas lo que explica el control internacional de la producción ejercido por las empresas multinacionales. Véase: CASSON, M.C. (1979): Alternatives to multinational enterprise, Mac Millan, Londres.

<sup>16</sup> CASSON, M. (1982): "Transaction cost and the theory of the multinational enterprise", incluido en: RUGMAN, A.M. (Ed). (1982): New theories of the multinational enterprise, Croom Helm, Londres.

permite, bajo determinadas circunstancias, explotar la ventaja de la empresa sin incurrir en los costes adicionales asociados al reparto internacional de la producción<sup>17</sup>.

Naturalmente, junto a las ventajas que proporciona la internalización de mercados a la empresa, aparecen una serie de desventajas, en concreto costes, que la firma debe soportar. Estos costes se derivan del tener que mantener una estructura administrativa más amplia y establecer un adecuado sistema de control e información interfirma. ALCHIAM y DEMSEZ han señalado que a medida que se reducen los costes medios de dirección y control, mayores serán las ventajas -y los incentivos- de internalizar el mayor número de mercados<sup>18</sup>. En consecuencia afirman que la dimensión óptima de la empresa diversificada (heterogéneamente o no) será aquella para la cual el coste y rentabilidad marginal derivados del proceso de interiorización se igualen<sup>19</sup>.

La teoría de la internalización de mercados ha sido incluida y desarrollada en otras aproximaciones teóricas de interés entre las que destaca la

---

<sup>17</sup> WOLF, B.M. (1977): "Industrial diversification and internalization: some empirical evidence", Journal of Industrial Economics, Vol 26, pag 177-191.

<sup>18</sup> ALCHIAM, R.A. y DEMSEZ, H. (1972): "Production Cost and Economic Organization", American Economic Review, Diciembre, Vol. LXII, nº 5, pag. 777-796.

<sup>19</sup> Véase: DURAN HERRERA, J.J. (1984): "Configuración de una teoría... Op Cit, pag 22. CASSON, M. (1982): "Transaction cost and the theory of... Op Cit. pag 42.

aportación de DUNNING<sup>20</sup>. Este autor entiende que la existencia de ventajas específicas en la empresa es un elemento necesario, pero no suficiente, para que la empresa internalice sus transacciones. Para que ello ocurra, la firma necesita tener suficiente capacidad, contar con estímulos adecuados.

En este sentido los incentivos que puede encontrar una empresa para internalizar el mercado de sus recursos específicos son el de evitar las posibles desventajas de las transacciones exteriores y el de capitalizar las ventajas derivadas de una estructura imperfecta en el mecanismo exterior de asignación de recursos<sup>21</sup>.

Como veremos más adelante, la teoría ecléctica incorpora también variables relevantes de economías internacionales.

Lo que KAY<sup>22</sup> denomina la economía de los costes de transacción desarrollada con intensidad al amparo de los fundamentos teóricos establecidos por COASE en 1937, constituye hoy por hoy es una de las aproximaciones teóricas dominantes para explicar el

---

<sup>20</sup> En este sentido es de interés la recopilación hecha por RUGMAN. RUGMAN, A.M. (Ed). (1982): New theories of the multinational... Op Cit.

<sup>21</sup> DUNNING, J.H. (1977): "Trade, location of economic activity and the multinational enterprise: a search for an eclectic approach", en: OHLIN, HESSELBORN y WISMAN (Eds): The international allocation of economic activity, Mac Millan, Londres, Pág. 395-419.

<sup>22</sup> KAY, N. (1983): "Multinational enterprise: a review article", Scottish Journal of Political Economy, Vol 30, nº 3, Noviembre, pag 304-312.

fenómeno de las multinacional y de la inversión directa en el exterior<sup>23</sup>.

Sin embargo es también objeto de importantes críticas. Así por ejemplo, CASSON ha señalado que la internalización es una explicación general de por qué existe la empresa; es por tanto necesario a su juicio completarla con supuestos adicionales referentes a tales costes<sup>24</sup>. Por su parte WILLIAMSON<sup>25</sup> insiste en la necesidad de completar el análisis con la consideración de los costes de la organización interna así como a los costes correspondientes a operar en el mercado externo a la empresa bajo fórmulas alternativas.

---

<sup>23</sup> RUGMAN afirma que la internacionalización de mercados es una teoría general de la inversión directa en el exterior. Véase: RUGMAN, A.M. (Ed). (1982): New theories of the multinational ... Op Cit.

<sup>24</sup> CASSON, M. (1982): "Transaction cost and the theory of the ... Op Cit.

<sup>25</sup> WILLIAMSON, O.E. (1975): Markets and hierarchies: analysis and... Op Cit.

## 1.2. EL PROBLEMA DE LA APROPIABILIDAD DE RENTAS.

La teoría de la apropiabilidad, recogida en los trabajos de MAGEE, surge de la confluencia del argumento monopolista de la aproximación a la inversión exterior de la organización industrial, con las ideas neoclásicas sobre la apropiación de las rentas generadas por la información<sup>26</sup>. En este sentido, se entiende por apropiabilidad la capacidad de los creadores privados de ideas para obtener a través de ellos rendimiento pecuniario del resto de la colectividad<sup>27</sup>.

La esencia de la aportación de MAGEE es el valor de la información, en el sentido de que es un bien que puede generar a su parecer un flujo futuro de beneficios. Esto es sin duda un importante incentivo para que se genere tal bien. Sin embargo, aunque la información -en general los conocimientos- tienen características de bien público, presenta un rangos diferenciales: la utilización de la misma por otros agentes, reduce el flujo de beneficios que obtenía de ella quien la generó<sup>28</sup>.

---

<sup>26</sup> Véase: MAGEE, S.P. (1976): "Technology and appropriability theory of the multinational corporation", incluido en: BHAIWATI, J. (1976): The New International Economic Order, MIT Press, Cambridge, Mass. MAGEE, S.P. (1976): "Multinational corporation, the industry technology cycle and development", Journal of World Trade Law, Julio-Agosto, pag 297-321.

<sup>27</sup> MAGEE, S.P. (1976): "Technology and appropriability theory of... Op cit. pag. 298.

<sup>28</sup> MAGEE, S.P. (1976): "Technology and appropriability theory of... Op cit. pag. 301.

En tanto que de la posesión de conocimientos puede obtenerse un cierto rendimiento hay incentivos para el desarrollo de tal actividad. Los tipos de información que se generan en los mercados o en las empresas, son, en síntesis, los siguientes: el descubrimiento de nuevos productos, el desarrollo de los mismos, la especificación de su función de producción, la creación del mercado y los conocimientos acerca de las posibilidades de apropiación de los rendimientos generados por poseer algunos de los tipos de información anterior.

Los mercados en que se negocian la información se caracterizan por su alto grado de imperfección. En algunos casos, sin embargo, la empresa puede obviar esta situación creando internamente su propio mercado. Para que la internalización le permita acaparar todos los rendimientos de su información es necesario que el sistema legal le asegure -vía patentes, 'copyrights', ect.- un cierto poder de monopolio, al menos temporalmente, o que le permita establecer restricciones al flujo libre de información a través, por ejemplo, del secreto industrial.

No obstante, al margen del sistema legal vigente respecto a la propiedad de este tipo de bienes, la apropiabilidad de los rendimientos generados por los mismos depende también de la estructura industrial. Cuando más competitiva, o potencialmente competitiva sea una industria, más probable es que la información o conocimientos propios de una empresa sean copiados por las firmas rivales; por el contrario, un monopolio no tiene problemas de apropiabilidad a menos que los



potenciales competidores pudieran imitar las innovaciones generadas por el monopolista<sup>29</sup>.

En relación con la posibilidad de apropiación de rentas, MAGEE afirma que esta posibilidad aumenta a medida que la información y la tecnología, se hace más sofisticada ya que se hace más difícil de imitar y más fácil su explotación monopolística<sup>30</sup>. De ahí, que las empresas multinacionales dediquen sus esfuerzos a la generación de conocimientos sofisticados para los cuales los canales internos de transferencia son más eficaces que el mercado<sup>31</sup>. La inversión directa, en consecuencia, tiende a concentrarse en los sectores de actividad tecnológicamente más modernos y desarrollados y, de acuerdo con el párrafo anterior, en sectores de estructura distante a la competitiva.

La teoría de la apropiabilidad, se complementa con una serie de consideraciones que explican la existencia de un ciclo tecnológico a nivel industrial. Este ciclo se basa en la idea de que a medida que se desarrolla un proceso productivo, la generación de nueva información es cada vez menor. Y ello, porque el ingreso marginal derivado de los flujos adicionales de conocimientos, se reducen como consecuencia del

---

<sup>29</sup> MAGEE, S.P. (1976): "Technology and appropriability theory of... Op cit.

<sup>30</sup> De ahí, que la generación de tecnologías que dan lugar a funciones de producción intensivas en mano de obra, adecuadas por tanto a las necesidades de los PMD, sea un hecho infrecuente dada su fácil imitación y en consecuencia, su dificultad de apropiación de los rendimientos.

<sup>31</sup> Ello se debe a que los sistemas legales relativos a la propiedad industrial, no suelen proporcionar completa protección frente a los rivales. MAGEE, S.P. (1976): "Technology and appropriability theory of... Op Cit. pag. 312.

creciente deseo de estandarización que surge en el mercado, así como de la disminución de las transferencias de información a otras producciones<sup>32</sup>.

De ahí, que el esfuerzo dirigido a la obtención de nuevas tecnologías, esté menos incentivado y, lógicamente, se ralentice el proceso de generación de información.

Por todo ello, en las nuevas industrias, donde se está iniciando el proceso de obtención de información, el tamaño de la empresa tiende a crecer -nacional é internacionalmente- en orden a internalizar el mercado correspondiente a tales bienes. Es mas, para evitar, o cuando menos frenar, la devaluación de su información las empresas recurren con frecuencia a la fusión o a la absorción de las firmas competidoras<sup>33</sup>.

Por contra, a medida que la producción crece y la industria madura, disminuye el tamaño óptimo de la empresa y se incian nuevas fórmulas para operar en el ámbito internacional, en concreto, la venta de su tecnología a través de licencias.

En síntesis, las empresas multinacionales tienden a operar -y la inversión en el exterior tiende a aparecer- en sectores que se encuentran en las

---

<sup>32</sup> NELSON, R. (1962): The rate and direction of inventive activity: economic and social factors, Princeton University Press, Princeton.

<sup>33</sup> Cuando MAGEE se refiere a devaluación de la información está hablando de la disminución de la apropiabilidad de los rendimientos generados por la inversión que generó tales conocimientos. MAGEE, S.P (1976): "Technology and appropriability theory of... Op Cit, pag 326.

primeras etapas del ciclo industrial, que son intensivos en el uso de tecnología sofisticada y que suelen presentar estructuras no competitivas.

Entre estas conclusiones, KINDLEBERGER ha señalado las claras diferencias que presenta el tipo de operaciones que realizan las empresa japonesas en el ámbito internacional<sup>34</sup>. En primer lugar, recurren con más frecuencia a la cesión de licencias y a la creación de sociedades de riesgo compartido -joint ventures-, a las que ceden su tecnología, más que al establecimiento de filiales. En segundo lugar, la estructura industrial japonesa es muy próxima a la competitiva<sup>35</sup>. En tercer lugar, las empresas multinacionales niponas se han caracterizado por pertenecer a sectores de actividad intensiva en mano de obra aunque, parece que en los últimos años es cada vez más frecuente la instalación fuera de sus fronteras, de las empresas con un alto y sofisticado nivel tecnológico.

---

<sup>34</sup> KINDLEBERGER, C.P. (1977): "Comment" incluido en: BHAIWATI, J. (Ed) : "The new international economic order..." Op. Cit.

<sup>35</sup> OZAWA, T. (1979): "International investment and industrial..." Op. Cit.

### 1.3. DIVERSIFICACIÓN DE RIESGOS.

Hasta ahora hemos visto como la presencia de imperfecciones en los mercados de bienes y de productos tecnológicos son elementos que pueden dar lugar a inversiones directas en el exterior. A juicio de LESSARD aparte de la importancia que tiene la presencia imperfecciones en los mercados de bienes y servicios reales, insiste en la relevancia que puede tener el mercado financiero a la hora de decidir una inversión en el exterior, es decir, explicita los incentivos que pueden aparecer en el mercado financiero para que la empresa lo internalice<sup>36</sup>.

En la misma línea se ha manifestados GILMAN cuando afirma que las teorías sobre inversiones directas en el exterior han olvidado que tal actividad es un fenómeno financiero en términos de reducción de riesgos<sup>37</sup>. El problema del sistemático olvido que hacen las teorías clásicas de los aspectos financieros, es consecuencia del supuesto de que el mercado de capitales es perfecto. Si ello es así, los agentes toman racionalmente sus decisiones de inversión financiera de la forma que se minimiza el riesgo o el coste. Vaemos las posibilidades de estos planteamientos para explicar la inversiones directas en el exterior.

---

<sup>36</sup> LESSARD, D.R. (1979): "Transfer prices, taxes and financial markets: implications of internal financial transfers within the multinational firm" incluido en: HAWKINS, R.G. (Ed) (1979): Economic issues of multinational firms, JAI Press, Greenwich, C.I.

<sup>37</sup> GILMAN, M. (1981): The financing of foreign direct investment, Frances Pinter, Londres.

El problema es que en la práctica hay imperfecciones en los mercados de capital que toman formas muy diversas: altos costes de transacción, deficiencia en la información, mercados segmentados, controles gubernamentales etc. Todo ello hace que se puedan generar flujos de ganancias haciendo operaciones de arbitraje en el mercado de divisas, de crédito y de títulos financieros<sup>38</sup>.

### 1.3.1. Mercados de divisas.

La inestabilidad de los tipos de cambio así como las desviaciones que sufren las monedas respecto a la paridad que refleja su auténtico poder de compra, introducen un elemento de riesgo en los ingresos obtenidos por las empresas que operan a nivel internacional. Puesto que la aversión al riesgo prima de hecho la estabilidad de los ingresos, algunas empresas encontrarán incentivos en la internalización de este mercado en orden a asegurarse los flujos de ingresos contabilizados en cierta moneda<sup>39</sup>.

Según GILMAN, no son exactamente las variaciones esperadas en el tipo de cambio lo que determina la elección de la moneda con que financiar una inversiones directas en el exterior. Una empresa que trata de maximizar sus beneficios consolidados y denominados en su propia moneda, percibe un riesgo en todas las demás y da lugar a lo que este autor llama

---

<sup>38</sup> CALVET, J.A (1981): "A synthesis of foreign... Op Cit, pag 50.

<sup>39</sup> GRUBEL, H.G. (1982): "The theory of international... Op. Cit.

"ilusión de tipo de cambio". El coste de transacción para absorber esta imperfección es lo suficientemente alto como para anular las operaciones individuales de inversión de cartera y sustituirlas por inversión directas en el exterior.

### 1.3.2. Los mercados de capital.

La diversificación internacional de activos se ha justificado tradicionalmente porque reduce el riesgo medio soportado por los inversores: los cambios en la rentabilidad de los activos parecen estar menos correlacionados a nivel internacional que a nivel nacional<sup>40</sup>. Si los mercados de capital fueran perfectos, los inversores moverían sus recursos de acuerdo con los diferenciales de tipo de interés o las variaciones de tales diferenciales. Sin embargo, la estructura de dichos mercados no siempre permite adquirir una cartera de activos y una financiación de la misma óptima en términos de rentabilidad, riesgo y coste. Es más, en ocasiones las imperfecciones que registra el mercado de capital elevan tanto los costes de transacción que obstaculizan la inversión de cartera realizada por los inversionistas privados<sup>41</sup>.

Las empresas multinacionales tienen, en este sentido, importantes ventajas derivadas de la internalización de este mercado. En efecto, estas firmas manejan la composición de su activo y de su pasivo de forma que el coste y el riesgo asociado a

---

<sup>40</sup> CALVET, J.A (1981): "A synthesis of foreign... Op Cit, pag 50.

<sup>41</sup> RUGMAN, A.M, LECRAW, D.I. y BOOTH, L. (1985): International business: firm and environment, Mc Graw Hill, Nueva York.

estas operaciones sea irrelevante<sup>42</sup>. Pueden tomar prestados fondos en el país donde el coste sea menor y utilizarlos en el que consiga una mejor relación rentabilidad riesgo.

Naturalmente aquellos agentes que participan en la propiedad de una empresa multinacional están consiguiendo indirectamente, diversificar su propio activo. A juicio de AGMON Y LESSARD para que la diversificación se convierta en las razones de la existencia de empresas multinacionales y, por tanto, de la inversiones directas en el exterior, son necesarios dos requisitos adicionales<sup>43</sup>:

- 1.- Que las barreras y el coste que soportan las inversión de cartera sea superior al correspondiente a la inversión directa .
- 2.- Que los inversores reconozcan en la empresa multinacional una forma de diversificar su activo que de otra forma no conseguirían.

A cambio de las ventajas que, en términos de diversificación, tiene participar en el capital de una empresa multinacional el inversor tiene que aceptar una tasa de rendimiento esperado inferior a la correspondiente a activos internacionales<sup>44</sup>.

---

<sup>42</sup> GRUBEL, H.G. (1982): "The theory of international capital ... Op Cit, pag 15.

<sup>43</sup> AGMON, T.B. y LESSARD, D.R. (1977): "Investor recognition of corporate international diversification", Journal of Finance, Septiembre, pag 1049-1055.

<sup>44</sup> Puede consultarse para el análisis de esta afirmación: ERRUNZA, V.R. y SENBET (1980): "The effects of international operations on the market value of the

En síntesis, ante las imperfecciones de los mercados de capital, la aversión al riesgo de los agentes se convierte en un motivo más para internalizar estos mercados a través de la inversiones directas en el exterior. Esta operación dota a las empresa en cuestión de una clara ventaja respecto de las que no están diversificadas a nivel internacional<sup>45</sup>. No obstante, hay otro tipo de riesgos que la empresa multinacional consigue reducir, en concreto, el llamado riesgo político o de expropiación.

De estas tres aproximaciones teóricas al fenómeno de la inversión destacan dos rasgos comunes. En primer lugar, que la empresa multinacional basa su fuerza en una ventaja que tiene su origen en las imperfecciones de los mercados. En segundo lugar, a través de estas empresas se facilita la transferencia internacional de factores, bienes y servicios, transferencias que realizadas por otro mecanismo serían quizá ineficientes.

---

firm: theory and evidence", Journal of Finance.

<sup>45</sup> Elementos críticos a este planteamiento pueden encontrarse en: ADLER, M. (1981): "Comment on Agmon, T. and D.T. LESSARD, investor recognition of corporate international diversification", Journal of Finance, Marzo, pag 187-190.



## 2. INTEGRACION DE LA TEORIA DE LA EMPRESA DE LOS MERCADOS IMPERFECTOS.

No hay duda de que la aproximación al fenómeno de la internacionalización de la producción desde la perspectiva de la empresa, es un paso adelante para explicar la elección de la inversión directa como forma de explotar los mercados exteriores.

Sin embargo bajo esta perspectiva quedan sin responder cuestiones tan importantes como ¿En que país y en que sector surge la inversión directa? ¿A que país y sector se va a dirigir? ¿Que influencia tiene la inversión directa sobre los flujos de comercio? etc. Es necesario, por tanto integrar las hipótesis sobre la inversión directa en el exterior con las aportaciones realizadas en el marco de la teoría de la empresa. De esta síntesis podrían extraerse conclusiones sobre los factores que determinan la distribución internacional de las operaciones así como sobre aquellas otras que explican porque tales operaciones acaban integrándose en una misma organización empresarial y no toman formas alternativas como licencias, joint ventures etc<sup>46</sup>.

La teoría ecléctica de DUNNING, responde sin duda al esquema teórico integrado que se está demandando ya que explica tanto la distribución internacional de actividades, como su estructuración bajo una única organización empresarial. Tanto es así

---

<sup>46</sup> Una diferenciación semejante es la de NIEHANS. Véase: NIEHANS, J. (1977): "Benefits of multinational firms for a small parent economy: the case of Switzerland", incluido en: AGMON, T. y KINDLEBERGER, C.P. (1977): Multinational from small countries, MIT Press, Cambridge, Mass.

que al justificar el porqué denominan a su aproximación teórica de "eclectica", el autor mencionado esgrime, basicamente los siguientes argumentos<sup>47</sup>:

- . Incorpora las principales líneas de investigación sobre el fenómeno de la inversión directa en el exterior: la Teoría de la Organización Industrial, la Teoría de la Localización y la Teoría de los Fallos del Mercado<sup>48</sup>.
- . Abarca los principales mecanismos para la internacionalización de la empresa, es decir, las exportaciones, la inversión directa y los contratos de transferencia de recursos -licencias, asistencia técnica, etc<sup>49</sup>-.

Sin embargo, la Teoría Eclectica va más allá de la simple explicación y comprensión de las actividades internacionales de las empresas. Desarrollos posteriores han conseguido dinamizarla y detectar la senda que, de acuerdo con el proceso de crecimiento de un país, seguirán los movimientos de capital, en concreto la inversión neta exterior.

Comenzaremos analizando, la Teoría Ecléctica en su primera formulación.

---

<sup>47</sup> DUNNING, J.H. (1981): "Exploring the international... Op Cit, pag 32.

<sup>48</sup> En este sentido pueden consultarse: DUNNING, J.H. (1979): "Explaining changing patterns... Op Cit.

<sup>49</sup> El tercer argumento utilizado por DUNNING, es que su teoría es relevante para explicar cualquier tipo de inversión directa en el exterior.

## 2.1. DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTERIOR.

Son tres las condiciones que deben darse para que tenga lugar la internacionalización de la producción. En primer lugar, que la empresa posea algún tipo de ventaja específica, que pueda rentabilizar. En segundo lugar, que tenga el deseo y la capacidad suficiente como para internalizar su propia ventaja. En último lugar, que el país potencialmente receptor de la inversión ofrezca ventajas locales suficientes como para que la empresa opte por su instalación en el mismo<sup>50</sup>.

### 2.1.1. Las ventajas específicas de la empresa.

Las ventajas específicas que puede poseer una empresa frente a las firmas de otro país, son según DUNNING, de tres tipos. El primero corresponde a aquella que se poseen incluso frente a empresas establecidas en un mismo país. En este grupo se incluye desde el acceso a determinadas fuentes de recursos<sup>51</sup> -a los que no llegan en iguales condiciones los competidores- hasta la posesión exclusiva de determinado tipo de activo intangibles como patentes, marcas, experiencia empresarial ect.

El segundo tipo de ventajas que la empresa puede disfrutar y explotar son las que una planta

---

<sup>50</sup> DUNNING, J.H. (1977): "Trade, location of economic activity..." Op Cit. pag. 33.

<sup>51</sup> LALL, S. y STREETEN, P. (1977): "Foreign investment, transnationals and developing countries", Mac Millan, Londres.

productiva de una empresa puede esgrimir frente a una firma de nueva aparición, aunque se instalen en el mismo lugar. La planta integrada en su grupo empresarial tiene a su disposición todos los recursos del mismo -por ejemplo conocimientos del mercado, experiencia administrativa y gerencial, la I+D realizadas etc- recursos de los que no disfruta la nueva empresa y cuya posesión exige un alto volumen de recursos.

El tercer tipo de ventaja se deriva del grado de multinacionalización de la empresa. En tanto que una firma trabaja en varios países, está en mejores condiciones para aprovechar las distintas dotaciones de factores y las distintas situaciones de cada mercado.

#### 2.1.2. Internalización de las ventajas específicas.

Para muchos autores la posesión de alguno de estos tipos de ventajas es razón suficiente para que tenga lugar la explotación mediante su internalización vía inversión directa en el exterior<sup>52</sup>. Sin embargo, la hipótesis central de la teoría eclectica es que "la competitividad internacional de los productos de un país es atribuible no solo a la posesión de recursos superiores por parte de sus empresas, sino también al deseo y habilidad de internalizar las ventajas derivadas de la posesión de tales recursos; y que,

---

<sup>52</sup> Pueden citarse como ejemplos los trabajos comentados anteriormente de MAGEE, BUCLEY Y CASSON.

abastecer un mercado mediante producción en el exterior confiere únicamente beneficios de ese tipo<sup>53</sup>.

Los incentivos que tiene una empresa para internalizar sus actividades se resumen en el de evitar las desventajas o capitalizar las ventajas generadas por las imperfecciones de los mecanismos externos de asignación de recursos -el mercado o el sector público-.

Las imperfecciones de mercado que se distinguen en la Teoría Eclética son las que DUNNING denomina estructurales y cognoscitivas. Las primeras hacen referencia a la existencia de obstáculos a la competencia y de rentas económicas<sup>54</sup>. Las segundas aparecen cuando la información que debería proporcionar al mercado es insuficiente o muy cara su adquisición. En este sentido las empresas tienden a internalizar mercados cuando el mercado no permite discriminar precios, cuando el sistema de derechos de propiedad no es adecuado, cuando se desea mantener la calidad de la oferta ect.

Por otra parte, la intervención pública puede convertirse en un estímulo para que las firmas internalicen actividades. Como ejemplo, DUNNING señala las ayudas de I+D desarrollada en las empresas, el mantenimiento y mejora de los sistemas de patentes, las

---

<sup>53</sup> DUNNING, J.H. (1977): Trade, location of economic activity... Op Cit. pag. 32.

<sup>54</sup> Es el caso de las distorsiones creadas por los altos costes de transacción o la presencia de economías externas, que vimos en el epígrafe 5.1 del capítulo I.

diferencias en la política fiscal y arancelaria de los gobiernos etc.

No obstante, se reconocen otras posibles razones para internalizar las operaciones de la empresa a nivel internacional: el riesgo de tipo de cambio, la legislación sobre reparto de beneficios, los diferenciales de tipo de interés, etc.

En cualquier caso, aparte de los reconocidos costes que tiene que internalizar de actividades, no hay que olvidar que a medida que se reducen las imperfecciones del mercado y las intervenciones públicas, las ganancias netas de la internalización se reducen<sup>55</sup>.

### 2.1.3. Los factores locacionales.

El tercer elemento a considerar para explicar la inversión directa en el exterior está vinculado a las ventajas derivadas de instalar la producción en una u otra localización. Las ventajas específicas de una determinada localización complementan las ventajas propias de la firma para dar lugar a la multinacionalización de la producción.

Las ventajas locacionales a que hace referencia la teoría ecléctica son, por una parte, las que surgen de la distinta dotación de recursos de los países y que se manifiestan bajo la forma de diferencias de costes que la empresa pueda aprovechar; y por otra parte, las ganancias derivadas de la distribución geográfica de

---

<sup>55</sup> BUCLEY, P.J. y CASSON, M.C. (1976): The future of multinational... Op. Cit.

las empresas multiplanta<sup>56</sup>. Así la abundancia de trabajo especializado o suficientemente preparado, el fácil acceso a las fuentes de recursos o la protección de mercados hacen mas atractivo a un país de cara a la inversión que puedan realizar las empresas extranjeras.

Normalmente, las ventaja específicas de la empresa, las ventaja de la internalización, y las ventajas de la localización estan en buena medida determinadas por variables estructurales de índole empresarial, industrial o nacional. Así, son diferentes las ventaja específicas que puede disfrutar una empresa del sector de la electronica, a las de una firma del sector de máquinas-herramientas; serán tambien diferentes las ventajas locacionales que ofrece un país con fuertes intervenciones públicas, a las de un país poco intervenido.

A modo de síntesis, DUNNING presenta un cuadro semejante al siguiente<sup>57</sup>.

---

<sup>56</sup> SCHERER, F.M, BECKENSTEIN, A.R. et all (1975): The economics of multinational operation: an international companions study, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

<sup>57</sup> Cuadro tomado de: DUNNING, J.H. (1977): Trade, location of economic activity... Op Cit.

## VARIABLES ESTRUCTURALES

VENTAJAS	PAIS	INDUSTRIA	EMPRESA
ESPECIFICAS DE LA EMPRESA	* Dotación de factores.	* Intensidad tecnológica .	* Tamaño.
	* Tamaño del mercado	* Diferenciación de productos.	* Volumen de producción.
	* Política Económica	* Economías de escala.	* Innovaciones.
INTERVALIZACION	* Infraestructura.	* Posibilidad de integración vertical	* Procedimientos de control y organización.
	* Control de precios de transferencia.	* Posibilidad de especialización internacional de la producción.	Actitud hacia las licencias y otro tipo de controles.
	* GAP tecnológico.		
LOCALIZACION	Distancia entre países	* Distribución de los recursos.	* Actitud hacia la inversión.
	* Política económica, fiscal, comercial, et	* Aranceles y otras barreras al comercio de la industria.	* Experiencia en el ámbito internacional.
		* Estructura competitiva del mercado	* Actitud hacia la diversificación del riesgo.



La combinación de los tres tipos de ventajas que hemos analizado, locacionales, específicas y de internalización, da lugar a las diferentes formas que tiene una empresa para acometer la internacionalización de sus actividades: exportación, licencia, inversión directa en el exterior.

## 2.2. LA ELECCION ENTRE EXPORTACION, LICENCIA E INVERSION .

A la hora de abastecer un mercado exterior, la elección de una de estas tres alternativas posibles está determinada, según la Teoría Ecléctica por la existencia o no de las ventajas ya comentadas. En síntesis, las condiciones que han de darse para que se tome una u otra decisión, son las que aparecen en el siguiente cuadro<sup>58</sup>:

		VENTAJAS		
		ESPECIFICOS DE LA EMPRESA.	INTERNALIZACION	LOCALIZACION EXTERIOR.
FORMAS DE INTERNACIONALIZAR LAS OPERACIONES	INVERSION HACIA EL EXTERIOR.	SI	SI	SI
	EXPORTACION	SI	NO	NO
	LICENCIA (*)	SI	NO	NO

<sup>58</sup> DUNNING, J.H. (1977): Trade, location of economic activity... Op Cit.

Como se deduce del cuadro, la elección entre exportación e inversión depende en gran medida de los factores locacionales, como diferencias en los costes de producción, costes de transporte, barreras al comercio etc. Habría que tener en cuenta además, que la elección puede estar influenciada por la necesidad de adaptar el producto a las necesidades del mercado o el deseo de ofrecer al comprador la imagen de producto local.

Si la producción en el exterior es potencialmente atractiva, la decisión entre inversión y licencia se basa en buena medida en las ventajas que pueden derivarse de la internalización. En principio cualquier empresa extranjera está en desventaja frente a las firmas locales, dado el mayor conocimiento que de la estructura económica del país tienen estas últimas. Para que la empresa extranjera opte por la inversión debe disponer de ventajas previas suficientes para compensar su desventaja inicial. Los problemas asociados a los criterios de licencia y los fuertes activos intangibles que pueden aportar las firmas extranjeras hacen que cada vez sea más frecuente la opción de invertir en el exterior<sup>59</sup>.

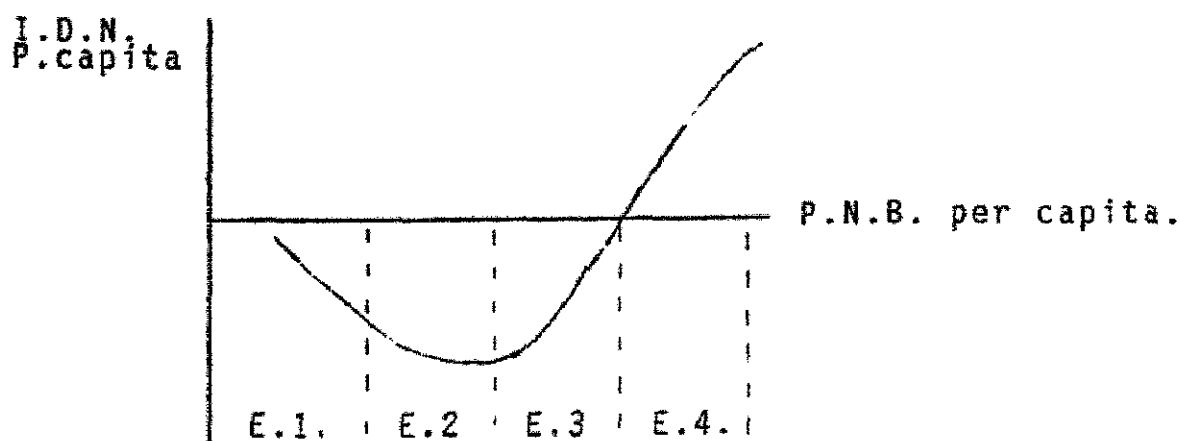
---

<sup>59</sup> RUGMAN, A.M., LECRAW, D.I. y BOOTH, L. (1985): International business: firm and... Op Cit. pag 118 y sgts.

### 2.3. LA INVERSION DIRECTA Y EL CRECIMIENTO ECONOMICO.

La teoría ecléctica propuesta por DUNNING tiene una versión dinámica, versión que ha sido desarrollada por el mismo autor<sup>60</sup>. Su proposición de partida es que hay relación entre el grado de desarrollo económico de un país -en términos de producto nacional bruto- y el flujo neto de inversión directa en el exterior<sup>61</sup>.

Del análisis de los datos correspondientes a 67 países para el periodo 1967-1978, se deduce que la relación entre el PNB y el flujo neto de inversión es negativa cuando el nivel de desarrollo económico del país es bajo y positivo en el campo contrario. En concreto, DUNNING distingue cuatro situaciones diferentes, que responden a la relación obtenida:



<sup>60</sup> DUNNING, J.H. (1981): "Exploring the international... Op Cit, pag 36 y sgts.

<sup>61</sup> El flujo neto de inversión directa exterior se define como la diferencia entre la inversión directa realizada en el exterior menos la inversión directa recibida del exterior.

- . ESTADIO 1 : En esta situación a un grado de desarrollo muy bajo está vinculado a un flujo neto de inversión exterior negativo pero pequeño<sup>62</sup>. Ello se explica atendiendo a dos razones: En primer lugar, porque las empresas locales no disponen de ventaja específicas suficientes como para invertir en el exterior o porque, si estas ventaja existen, están mejor explotadas a través de vías alternativas como exportación o inversión minoritarias. En segundo lugar, porque el país no ofrece ventaja locales suficientes para atraer a la inversión directa del resto de los países.
- . ESTADIO 2 : Corresponde a países que con una renta superior que la del Estadio 1, presentan un flujo neto de inversión que sigue siendo negativo pero de mayor intensidad. En este caso, la inversión directa en el exterior tiene ya cierta entidad y ello por varias razones. En primer lugar, si el tamaño del mercado es suficiente, los costes de atenderlo se han reducido, o el gobierno está limitando las importaciones, puede aparecer la conocida inversión sustitutiva de la importación<sup>63</sup>. En segundo lugar, si el país dispone de una

---

<sup>62</sup> DUNNING en el trabajo mencionado estima el PNB per cápita que corresponde a cada uno de los cuatro estados.

<sup>63</sup> BUCKLEY, P.J. y CASSON, M. (1980): "The optimal timing of a foreign direct investment", Discussion Papers in International Investment and Business Studies, nº 48, Universidad de Reading.

estructura de transportes y comunicaciones, puede originarse o aumentar, la inversión dirigida a explotar los recursos naturales. En tercer lugar, si el país dispone de mano de obra abundante, barata así como suficientemente motivada y preparada puede surgir inversión del exterior que trate de aprovechar la ventaja que supone reducir sus costes de trabajo.

Por lo que respecta a la inversión directa en el exterior las cosas no cambian mucho respecto a la situación expuesta en el ESTADIO 1. Unicamente añadir que, puede tener lugar algunas inversiones en los países vecinos para ampliar mercados o adquirir tecnología extranjera.

- . ESTADIO 3: el rasgo que caracteriza a esta situación es que el flujo neto de inversión de nuevo negativo, se va reduciendo<sup>64</sup>. Ello se debe bien a que se reduce la inversión del exterior o a que aumenta rápidamente la inversión doméstica en el exterior. En este estadio comienza la especialización del país en lo referente a la inversión directa. Por una parte la inversión que recibe se dirige prioritariamente a aquellos sectores que ofrecen fuertes ventajas locacionales sin que la ventaja de las empresas nacionales sea; en los mismos, importante; en general coinciden

---

<sup>64</sup> Apoyándose en el trabajo de MAGEE, DUNNING afirma que esta situación puede producirse porque a medida que avanza el ciclo industrial, la ventaja de los inversores se erosiona, o porque la empresa doméstica han comenzado a introducirse en los mercados, en principio copados por las filiales de las empresas extranjeras y ha aumentado la competencia.

con sectores tecnológicamente avanzados. Por otra, las firmas domésticas invierten en sectores donde su ventaja específica es importante pero cuyas ventajas locacionales son débiles.

- . ESTADIO 4. En este caso el país empresas ha convertido en un inversor neto en el exterior; hecho que refleja la fuerza de las ventajas mediante su localización en el exterior. En general, las empresas domésticas van a invertir en otros países, por varias razones. Una, porque los costes del trabajo están creciendo sustancialmente o porque se haya frenado el ritmo de crecimiento de la productividad. Otra, porque necesiten asegurarse el abastecimiento de ciertos recursos para mantener su posición en el mercado mundial. En último caso, para evitar las barreras al comercio que puedan afectar a la producción que exportan.

No obstante, DUNNING entiende que son varias las causas por las que un país puede separarse sustancialmente de los niveles de inversión neta y de inversión en el exterior, que corresponden a su nivel de desarrollo.

Así, tendrán altas entradas de capital vía inversión directa, y se colocarán en los niveles de inversión neta más bajos aquellos países:

- . Ricos en recursos naturales y/o humanos.
- . Con grandes mercados domésticos.

- . Que ofrezcan una infraestructura bien desarrollada y un marco legal y comercial aceptable.
- . cuyas empresas no sean capaces de generar ventaja propias suficientes como para competir con las empresas extranjeras.

Por otra parte, para un cierto nivel de PNB, los flujos de inversión directa en el exterior serán más intensos en aquellos países que:

- . Aunque industrializados, sus mercados interiores ofrezcan pocas posibilidades para basarlo en el crecimiento de sus empresas.
- . Cuyos recursos sean caros é ineficientes.
- . Con su desfavorable clima, tanto político como económico, hacia cualquier clase de inversión.
- . Cuyos gobiernos apoyen a las industrias menos competitivas para invertir en países que les permita mejorar su posición internacional.

La teoría ecléctica de DUNNING se presenta como un cuerpo doctrinal en el que tienen cabida gran parte de las hipótesis desarrolladas previamente<sup>65</sup>. Su

---

<sup>65</sup> RUGMAN no comparte esta afirmación ya que entiende la teoría eclectica como una derivación de la teoría general de la internacionalización. Véase: RUGMAN, A.M. (Ed). (1982): New theories of the multinational, Croom Helm, Londres.



capacidad explicativa, èn en consecuencia muy superior al resto de enfoques teòricos que hemos comentado.

**PARTE SEGUNDA :**

**LOS MOVIMIENTOS DE CAPITAL EN EL CONTEXTO  
INTERNACIONAL Y DE ESPAÑA**

**CAPITULO 3 :**

**LOS MOVIMIENTOS DE CAPITAL  
Y LOS CAMBIOS EN LA ECONOMIA MUNDIAL**

## 1.- LA EVOLUCION DE LA ECONOMIA MUNDIAL.

La economía mundial está pasando por una de las fases de cambio más rápido de nuestra historia<sup>1</sup>. Las modificaciones en la relación internacional de poder económico, la redistribución mundial de los procesos productivos, los cambios sufridos por los mercados de trabajo, etc, han alterado profundamente el papel que juegan los diferentes economías nacionales en la División Internacional del Trabajo.

En todos estos procesos, uno de los agentes cuyo papel ha sido especialmente relevante, tanto por su capacidad de adaptación a las nuevas condiciones económicas como por su actividad como elemento desencadenante de los propios cambios, ha sido la empresa multinacional<sup>2</sup>. Es decir, aquellas firmas que, mediante inversiones directas en el exterior, han ido

---

<sup>1</sup> Véase capítulo introductorio de: DUNNING, J. (Ed) (1985): Multinational enterprise, economic structure and international competitiveness, John Wiley & Sons, Nueva York.

<sup>2</sup> No hay una definición generalmente aceptada del término "empresa multinacional". La gama de definiciones va desde las muy restrictivas, como la de VERNON que exige la posesión de filiales en, al menos, seis países, hasta las muy amplias, como la de DUNNING, que otorga el calificativo de multinacional a las empresas que desarrollan actividades generadoras de renta en más de un país. Nosotros, trabajaremos con la definición de DURAN, que aplica el término multinacional a aquellas empresas que gestionan y controlan actividades (producción, distribución, comercialización o financiación) en más de un país, es decir, aquellas firmas involucradas en la producción de bienes y servicios en el exterior y que, en consecuencia, opera en los mercados de productos y factores en varios países. Véase: VERNON, R. (1971): Sovereignty at bay: the multinational spread of U.S. enterprises, Basic Books, Nueva York. DUNNING, J.-H. (1973): "The determinants of international production", Oxford Economic Papers, Vol 25, nº 3, Noviembre, pag. 289-336. DURAN HERRERA, J.J. (1984): "Configuración de una teoría...Op. Cit.

extendiendo su campo de actividad a diferentes países.

Naturalmente, los cambios en la División Internacional del Trabajo, no son fruto exclusivo de la presencia de empresas multinacionales. Como veremos hay otra serie de factores de muy diversa índole, con frecuencia extraeconómica, que colaboran en la tarea de modificar la localización internacional y la especialización productiva de las diferentes áreas económicas del mundo. Con todo, desde el final de la segunda Guerra Mundial, el desarrollo de la producción, el comercio y las finanzas se ha organizado cada vez en mayor medida, en redes organizadas por empresas multinacionales extendidas por un buen número de países. Aunque su origen es más antiguo, es en la década de los cincuenta cuando la actividad de estas empresas comienza a tener importancia en la distribución internacional del trabajo y la producción<sup>3</sup>.

Por ello nos detendremos en este capítulo en el análisis de las modificaciones recientes acaecidas en el marco de la DIT y de los elementos que han provocado tales cambios.

---

<sup>3</sup> Un análisis detallado sobre el origen y desarrollo de la empresa multinacional, puede encontrarse en: CANTWELL, J.A. y DUNNING, J.H. (1984): "The emergence of multinationals in the organization of international production", incluido en: FONSECA, A. (Ed): Multinational in the third world countries: towards a code of conduct, Centro de investigación, IFCU, Roma. También resultan de interés en este aspecto los siguientes trabajos: DUNNING, J.H. (1983): "Changes in the level and structure of international production: the last one hundred years", incluido en: CASSON, M.C. (Ed) (1983): The growth of international business, Allen and Unwin, Londres. WILLIAMSON, O.E. (1981): "The modern corporation: origin, evolution, attributes", Journal of Economic Literature, Vol.19, nº 4.

### 1.1. CAMBIOS EN LA DIT.

Según SAMIR AMIN<sup>4</sup> hasta el final de la Segunda Guerra Mundial, la División internacional del Trabajo y de la producción, respondía a un sistema de reparto de funciones de corte colonial. Las colonias proporcionaban productos agrícolas a los países más desarrollados y estos últimos abastecían a los primeros de los productos manufacturados de consumo y del capital necesario para explotar los recursos naturales y a la vez que desempeñaban las actividades que permitían el funcionamiento de este esquema.

En este esquema de la división del trabajo, planteada en términos de centro-periferia, la actividad de las empresas multinacionales se articulaba, sobre todo, en torno a dos tipos de sectores. Uno, el vinculado a la obtención de materias primas con las que abastecer la demanda industrial de sus países de origen, casi siempre, países del centro. Otro, el que permitía aprovechar las ventajas locales del país de destino de la inversión, en particular, la diferencia de costes laborales. Por ello, las industrias intensivas en costes de trabajo, fueron las preferidas inicialmente por las empresas multinacionales.

En general, el origen de estas firmas se situa en los países del centro y en particular en los Estados Unidos y Gran Bretaña<sup>5</sup> y contaban con ventajas propias suficientes como para competir con las empresas locales.

---

<sup>4</sup> AMIN, S. (1974): "La acumulación a escala mundial. Crítica de la teoría del subdesarrollo". Editorial Siglo XIX, Madrid, pag. 114.

<sup>5</sup> DUNNING, J.H. (1983): "Changes in the level... Op cit.

En ciertos casos, estas ventajas estaban lejos de tener contenido económico real, ya que se basaban en la colaboración con ciertos grupos de poder del país en que se implantaban<sup>6</sup>.

Este esquema de funcionamiento internacional se altera en la fase de expansión económica que se extiende desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta la crisis económica de los años setenta. Durante este periodo, aparece en la escena mundial, una nueva categoría económica de países, a medio camino entre los centrales y la periferia. Son países de la denominada semiperiferia que en sus relaciones con el centro importan tecnología y exportan bienes maduros, en terminología de VERNON<sup>7</sup>. Las relaciones económicas entre los paises periféricos y semiperiféricos son similares a las que mantienen esos últimos con la zona central. Exportan productos industriales tradicionales e importan productos poco elaborados y materias primas.

La semiperiferia ha surge al aparo de políticas de sustitución de importaciones y fomento de las exportaciones, siguiendo un modelo de desarrollo radicalmente distinto al emprendido en su momento por los países del centro<sup>8</sup>. En la articulación de este nuevo tipo de economías tuvieron mucho que ver las

---

<sup>6</sup> Esta situación está analizada para el caso de España en la obra de: MUNDELL, R.A. (1962): "The appropriate use of monetary... Op Cit. Y sobre todo en el Apéndice I donde se enumeran las relaciones entre personalidades políticas y los Consejos de Administración de empresas vinculadas al capital extranjero.

<sup>7</sup> VERNON, R (1966): "International investment and... Op. cit.

<sup>8</sup> Vease: GONZALEZ, N. (1987): "Vigencia actual del concepto centro periferia", Pensamiento Iberoamericano, nº 11, pag. 17-29.

empresas multinacionales que se fueron estableciendo en estos países y colaboraron en los establecimientos de la nueva estructura industrial, dependiente de la tecnología y bienes de equipo suministrados por el centro.

De esta forma, los países del centro se especializaron cada vez con mas frecuencia en actividades industriales intensivas en tecnologías y mano de obra altamente cualificada. A la vez, transfirieron a la semiperiferia aquellas industrias de menor contenido tecnológico y menos necesitadas de trabajo cualificado.

A pesar de que el concepto de relaciones centro-periferia mantiene básicamente su validez en la actualidad, el paso del tiempo este concepto ha ido modificando el contenido del mismo. La tecnológica ha jugado un papel determinante en el cambio de estas relaciones. La microelectrónica, a biotecnología y la robótica han alterado radicalmente las ventajas comparativas de países desarrollados y países en desarrollo.

Desde la perspectiva de las relaciones comerciales, el endurecimiento de la competencia internacional con la aparición de los Nuevos Países Industrializados, el neoproteccionismo derivado de la crisis y los problemas de desequilibrio externo, etc, son elementos a tener en cuenta entre los nuevos cambios de la relación centro-periferia<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> Vease: GONZALEZ, N. (1987): "Vigencia actual... Op Cit.



Desde el punto de vista de las relaciones financieras, los problemas de la deuda externa, la incertidumbre sobre los tipos de cambio, etc., constituyen nuevos elementos de referencia en este enfoque de la división internacional del trabajo.

La intensificación en la internacionalización de la producción manufacturera y los servicios financieros y comerciales ha ido acompañado de un profundo cambio en la dirección de la inversión privada directa extranjera, alterando la estructura anterior de la división del trabajo. Y así, un creciente número de empresas multinacionales controla directa o indirectamente una parte creciente del comercio, las finanzas internacionales y la producción industrial<sup>10</sup>.

Los cambios acaecidos en los últimos veinte años son de tal entidad y han tenido efectos tan diferentes en unos y otros países, que obligan a detenernos en un análisis detallado de los elementos que conforman la reciente evolución la División Internacional del Trabajo.

#### 1.1.1. La Hegemonía Norteamericana

Aunque durante la década de los sesenta la economía norteamericana perdió peso relativo en la producción y comercio mundial, la crisis de los setenta puso de manifiesto la sustancial dependencia de

---

<sup>10</sup> Un análisis reciente del papel de las empresas multinacionales en el esquema centro periferia, puede encontrarse en: SUNKEL, O. (1987): "Las relaciones centro-periferia y la transnacionalización", Pensamiento Iberoamericano, nº 11, pag 31-52.

los países industrializados respecto a Norteamérica. Y si bien es cierto que la crisis generó fuertes desequilibrios internos y externos en Estados Unidos, su superioridad económica, militar, y el control de ciertas tecnologías le ha permitido mantener un papel central y hegemónico en la organización económica internacional<sup>11</sup>. Existe unanimidad entre los especialistas en que el control de la tecnología es uno de los elementos fundamentales para mantener tal posición<sup>12</sup>.

No obstante, las enormes complicaciones con que se ha encontrado la sociedad americana tanto en el terreno de las relaciones con el exterior como en el ámbito interno, ha tenido dos consecuencias inmediatas. La primera, que le han obligado a delegar su función como motor económico del mundo occidental y a compartirla con los países industrializados que se encuentran en mejor posición económica, en particular con la R.F. A. y Japón, a través de la denominada "estrategias de las locomotoras"<sup>13</sup>. La segunda, que los efectos de desequilibrios sobre el tipo de interés y sobre la rentabilidad de las inversiones financieras, así como la dependencia de muchas empresas extranjeras

---

<sup>11</sup> Un análisis sobre los efectos del comportamiento norteamericano sobre los países comunitarios, puede encontrarse en: BLANCHARD, O Y DORNBUSCH, R. (1933): "U. S. deficit, the dollar, and Europe", Economic Papers, nº 24, Comisión de las Comunidades Europeas, Bruselas.

<sup>12</sup> Vease, por ejemplo: BLAKE, D. Y WALTERS, R. (1976): The politics of global economic relations, Englewood Cliffs, New Jersey.

<sup>13</sup> Sobre este tema pueden consultarse VAUBEL, R. (1983): "Coordination or competition among national macroeconomic policies".

de este, cada vez mas protegido, mercado ha cambiado el signo de los flujos financieros norteamericanos hasta el punto de convertirlo en receptor neto de capital.

Las dificultades de la economía norteamericana no han sido suficientes para amortiguar el papel hegemónico de este país. Su enorme capacidad productiva, su alto nivel tecnológico, su poder militar, entre otros factores, permiten que el orden económico internacional siga girando alrededor de los intereses de dicho país<sup>14</sup>.

#### 1.1.2. El papel de Japón y Europa en el contexto económico y mundial.

Las considerables diferencias del nivel de desarrollo que existían después de la Segunda Guerra Mundial entre Estados Unidos, Europa y Japón se han reducido sustancialmente en las últimas décadas. Los años sesenta fueron para Europa y Japón de rápido crecimiento económico en un contexto de multilateralización de las relaciones económicas.

La economía japonesa ha basado su ascensión a los primeros puestos de la economía mundial en el establecimiento de un aparato productivo muy flexible y menos vulnerable a las recesiones económicas. Su alto nivel de desarrollo tecnológico, las peculiaridades del mercado de trabajo, las fuertes tasas de inversión así como la estrecha colaboración entre los grandes grupos

---

<sup>14</sup> Sobre el papel jugado por Estados Unidos en la economía mundial, véase: TAMAMES, R. (1986): Estructura económica internacional, Alianza Editorial, Madrid.

industriales y el Estado, han permitido mantener su nivel de actividad, sus tasas de rentabilidad y su agresividad comercial<sup>15</sup>. De esta forma, la economía japonesa ha sido capaz de acomodarse a las duras condiciones impuestas por la crisis de los setenta y eliminar los desequilibrios que se generaron en el periodo inmediatamente posterior al encarecimiento de los crudos.

Los países europeos, por el contrario, se encuentran a principios de la década de los sesenta, con sistemas productivos mucho mas rígidos, altamente sensibles a las modificaciones de precio y de demanda<sup>16</sup>. Así, el impacto de los cambios originados por la crisis de los precios del petróleo, provocó fuertes desequilibrios tanto a nivel interno -inflación y paro- como en el ámbito de sus relaciones exteriores -fuertes déficits de balanzas de pagos-. El necesario proceso de reajuste de la economía europea debilitó el ritmo de crecimiento de la producción y amplió la distancia que lo separa del resto de potencias económicas<sup>17</sup>.

---

<sup>15</sup> Véase: KOJIMA, K. (1987): "Japan and a new... Op Cit.

<sup>16</sup> Sobre los problemas industriales de la CEE pueden resultar de interés los siguientes trabajos: JACQUEMIN, A. (1983): "Los ajustes estructurales y la coordinación de las estrategias industriales en la CEE. Problemas y perspectivas" Papeles de Economía Española, nº 15, pág. 74-88. SWANN, D. (1983): Competition and industrial policy in the European Community, Londres.

<sup>17</sup> Sobre las causas y efectos de la rigidez de la economía europea puede consultarse: DAVIGNON, E. (1981): "The end of the road or a new begining?" incluido en: DAHRENDORF, R. WEIDENFELD, A. y NICOLSON, J. (ED): Europe's economy in crisis, Londres.

Además los países europeos han ido quedando rezagados en cuanto a la generación de nuevas tecnologías respecto a Japón y Estados Unidos, y ello a pesar de que proyectos tecnológicos como el EUREKA pueden significar un importante avance en este sentido<sup>18</sup>.

Este relativo estancamiento de Europa, contrasta con la consolidación, durante la presente década, de un nuevo área de desarrollo económico que parece desplazar el centro de gravedad de la economía mundial hacia la cuenca del Pacífico a lo largo de un arco que, con centro en Japón, se extiende hacia Australia, Estados Unidos y los Nuevos Países Industrializados del Sudeste Asiático. Conviene recordar que, en la actualidad catorce países de ese arco representan más de la mitad de la producción mundial<sup>19</sup>.

### 1.1.3. Los Nuevos Competidores

Durante las dos últimas décadas uno de los hechos que más profundamente ha modificado la estructura internacional de la producción y el comercio

---

<sup>18</sup> Vease: COMUNIDADES EUROPEAS (1984): Une strategie scientifique et technique pour l'Europe. Programme Cadre. 1984-1987, Luxemburgo. CASTELL, M. BARRERA, A. Y OTROS (1986): Nuevas tecnologías, economía y sociedad en España, Alianza Editorial, Madrid, (2 vol).

<sup>19</sup> Como ejemplo, puede señalarse que en 1984 Estados Unidos comerciò con el área del pacífico por valor superior a los 140.000 millones de dólares mientras que Europa lo hizo por 115.000 millones de dólares. Vease: BANCO MUNDIAL (1984): World development report, Washington.

es la irrupción de los llamados Nuevos Países Industrializados en el mercado mundial de manufacturas. No existe un criterio generalmente aceptado sobre cuales son los países que merecen ese calificativo<sup>20</sup>. No obstante, todos ellos tienen como denominador común la expansión acelerada de sus exportaciones hasta constituirse en elementos de fuerte competencia para los países desarrollados<sup>21</sup>.

La política de comercio exterior de estos países se basa en un decidido fomento de la exportación, de acuerdo con su dotación relativa de factores, con la evolución de la demandas de la economía mundial y con sus nivel tecnológico, basado en la adquisición de la tecnología generada en los países más industrializados<sup>22</sup>. El éxito de su estrategia comercial es obvio: entre 1965 y 1981 la participación de estos países en el comercio mundial pasó, según la OCDE, de un 5 a un 10 por ciento del total. Además, a medida que avanzan los años, los Nuevos Países Industrializados, van reorientando su oferta exportadora desde manufacturas tradicionales-intensivas en mano de obra y de escaso contenido tecnológico -como calzado, textiles ó juguetes-, hacia

---

<sup>20</sup> La OCDE distingue tres grupos entre los países que responden a esa categoría: Países de Europa Meridional -España, Portugal, Grecia y Yugoslavia-; Países Latinoamericanos -Brasil y México-; Países del Sudeste Asiático -Corea del Sur, Hong-Kong, Singapur y Taiwan. Vease: OCDE (1979): The impact of the newly... Op Cit.

<sup>21</sup> DONGES, J. B. (1983): "El reto de los nuevos países industrializados para la economía española". Economía Industrial, nº 234, pg 87-101

<sup>22</sup> Vease: BALASSA, B. (1978): "Export incentives and export performance in developing countries. A comparative analysis". Weltwirtschaftliches archiv, Vol 114, pg 24-61.

productos mas especializados e intensivos en capital y tecnología, como fibras químicas, construcción naval, material electrónico, etc.<sup>23</sup>.

Desde mediados de los setenta, los Nuevos Países Industrializados se enfrentan a nivel comercial con los países mas industrializados. Mientras los primeros luchan por incrementar su cuota de mercado aprovechando su ventaja de precios, tecnología y calidad, los segundos lo hacen por mantener el control de los mercados que tradicionalmente habían dominado.

A pesar de las dificultades impuestas por el proteccionismo de los países industrializados, el éxito obtenido por los N.P.I. ha estimulado el efecto imitación en un nuevo grupo de países que pretenden seguir un esquema de crecimiento semejante<sup>24</sup>. Son los denominados Nuevos Países Exportadores<sup>25</sup>.

A la vez, estos cambios se han visto intensificados en la medida que los N.P.I. van acusando los efectos del crecimiento de los costes laborales, la imposición de medidas proteccionistas y comienzan a localizar en otros países en vías de desarrollo

---

<sup>23</sup> Vease: BALASSA, B. (1981): "The newly industrializing countries in the world economy". Pergamon Press, Nueva York.

<sup>24</sup> Sobre las posibilidades de aplicación de este modelo a otros países es interesante consultar el trabajo de: CLINE, W. R. (1982): "Can the East Asian model of development be generalized?". World Development, Vol 10, pg 81-90.

<sup>25</sup> Vease: DONGES, J.B. (1983): "Reappraisal of foreign trade strategies for industrial development", incluido en MACHLUP, F. y OTROS (EDS): Reflections on a troubled world economy, Mac Millan, Londres.

aquellas etapas de los procesos productivos mas encarecidos.

Conviene tener presente, que la aparición de estos nuevos competidores ha sido posible, en buena medida, gracias a los fuertes flujos de inversión directa recibidos de los países más avanzados<sup>26</sup>. Tales inversiones han competado el insuficiente ahorro nacional y han facilitado la tecnología necesaria para abordar su política de exportaciones en condiciones altamente competitivas.

#### 1.1.4. El papel de los Países de la OPEP

En la década de los setenta, los países productores de petróleo se consolidan como un nuevo grupo de poder económico y político. Su comportamiento en la escena mundial es un factor clave de las modificaciones recientes en la distribución internacional de la producción y el empleo. El control oligopolístico de la oferta energética mundial les permitió imponer fuertes elevaciones de precios y obtener importantes volúmenes de recursos en los que basar el crecimiento espectacular de su renta<sup>27</sup>.

---

<sup>26</sup> Entre 1979 y 1980, del total de inversiones directas extranjeras recibidas por América Latina y Asia, alrededor del 40% tuvo como destino los Nuevos Países Industrializados. REDACCION DEL I.C.E. (1986): "Las inversiones directas internacionales en los países en desarrollo (I)", Boletín de Información Comercial Española, nº 2034, pag. 1580.

<sup>27</sup> Algunos países de la OPEP, tienen un nivel de PNB por habitante que casi duplica el alcanzado por los países más industrializados. Por ejemplo, en 1983, el PNB por habitante era de 9.180 dólares en Reino Unido, de 16.200 dólares en Kuwait y de 21.160 dólares en Qatar.



Sin embargo, el nivel de desarrollo económico alcanzado por estos países está muy por debajo del que correspondería a su renta. A pesar de los ambiciosos programas de desarrollo industrial, su sistema productivo sigue caracterizado por la falta de diversificación y su vulnerabilidad ante las cambiantes condiciones económicas mundiales. Su estructura industrial se basa exclusivamente en la extracción y refino de petróleo y, en menor medida, en un incipiente desarrollo del sector químico.

Dos son los argumentos que suelen darse para explicar ese limitado proceso de industrialización. El primero, que la mayor parte de los excedentes han sido colocados en depósitos bancarios y otros activos negociados en el mercado internacional de capital, quedando solo una parte mínima de los mismos incorporada a proyectos de industrialización<sup>28</sup>. El segundo, el enorme derroche de recursos consecuencia de los conflictos militares que viven algunos países de la zona y que condiciona gravemente la evolución económica de los mismos<sup>29</sup>.

La vulnerabilidad de estos países se pone de manifiesto en la estructura de su balanza de comercial.

---

<sup>28</sup> Apenas un 10 por ciento de los mismos financió inversiones productivas. Véase SHARABI, M. (1983): "The poor Rich Arabs", incluido en: IBRAHIM, I. (Ed): Arabs resources. The transformation of a society, Croom Helm, Londres.

<sup>29</sup> Estos países, en conjunto, se han convertido en los mayores importadores de armamento militar y realizan más del 8 por ciento de los gastos mundiales de material bélico. Se ha estimado, además, que los gastos de armamento que realizan los países productores de Oriente Medio es, aproximadamente, tres veces la media de los países del globo. Véase: BARNABY, F. (1982): "Military moves in the Middle East", Middle East Review, Essex.

Las exportaciones de crudos suponen más del 90 por ciento de sus ventas totales al exterior y mientras que sus importaciones se concentran en maquinaria, equipo de transporte, materias primas y alimentos. En estas condiciones la caída de los precios de los crudos durante la década de los ochenta ha generado importantes desequilibrios externos que se traducen en un fuerte aumento de la deuda externa e importantes recortes de importaciones.

Esa vulnerabilidad es mayor si se tiene en cuenta la dependencia externa de tecnología y mano de obra cualificada. El proceso de crecimiento industrial se ha basado, con frecuencia, en la instalación de una serie de plantas productivas, creadas y puestas en marcha por técnicos de otro país, dotados de una tecnología avanzada de la que aquellos países carecen. Y, si bien sus abundantes recursos financieros permiten el establecimiento de industrias de alto contenido tecnológico, sus posibilidades de explotación implican una absoluta dependencia de los servicios prestados por técnicos y expertos extranjeros.

#### 1.1.5. El papel de los Países del Este en la división internacional del trabajo.

Durante la década de los sesenta, los países del este europeo viven momentos de fuerte crecimiento de la producción y la renta, si bien este proceso no fue acompañado de un aumento del comercio internacional<sup>30</sup>.

---

<sup>30</sup> Sobre las causas del limitado comercio este-este puede consultarse: JANSON, P. (1977): Forms and dimensions of technology transfer between east and west, Springer, Viena.

El modelo de crecimiento industrial de los países del COMECON se consolidó de acuerdo con una línea de industrialización acelerada basada en la industria pesada y en el comercio interbloques<sup>31</sup>.

Sin embargo, las limitaciones del modelo de crecimiento de estos países, han provocado que durante la década de los ochenta estas economías emprendan una ligera aproximación al modo de producción occidental. Las modificaciones legislativas que en materia de comercio exterior e inversiones extranjeras que se están produciendo en la mayor parte de los países del COMECON, van dirigidas a facilitar y profundizar en la integración de estas economías en la división internacional de la producción y el trabajo<sup>32</sup>.

No obstante, la crisis económica internacional de mediados de los setenta provocó una cierta desaceleración en las relaciones económicas Este-Oeste, y con ello, en el proceso de integración de los países del este en la economía mundial. El recrudecimiento proteccionista de los países occidentales, el crecimiento de la deuda externa y los propios problemas

---

<sup>31</sup> La relajación de las tensiones internacionales y la flexibilización relativa del sistema de gestión de las economías socialistas, son dos factores claves a la hora de explicar el acercamiento comercial entre los dos bloques. Véase: WILCZINSKI, J. (1978): Economía del socialismo, Ediciones ICE, Madrid. WILCZYNSKY, J. (1974): Desarrollo y reformas en los países socialistas. Vicens Vives, Barcelona.

<sup>32</sup> Un trabajo de interés sobre las modificaciones más recientes en materia de relaciones exteriores de los países del COMECON es: O.C.D.E. (1987): "Pays socialistes", Problemes Economiques, nº 2032, 8 julio, pag. 2-31. También es de interés MAC MILLAN, C. H. (1979): New dimension in multinational enterprise? Direct foreign investment by the COMECON countries, Carleton University, LONDRES.

internos de los países del COMECON, en particular en la Unión Soviética, condicionan las relaciones comerciales y financieras de este área con el resto del mundo capitalista. Con todo, los cambios recientes en la estrategia económica, política y militar de la Unión Soviética pueden ser determinantes a la hora de profundizar en la integración de estos países en el contexto económico mundial<sup>33</sup>.

#### 1.1.6. El caso de la economía China.

Hasta bien entrada la década de los sesenta, la economía china se enmarcaba en la división internacional socialista del trabajo, siguiendo el modelo soviético que sometió a determinados sectores, en particular el agrícola, al desarrollo de la industria pesada y de grandes proyectos nacionales<sup>34</sup>.

El distanciamiento político de la URSS y el aislamiento internacional impuesto por el mundo capitalista provocó, durante la década de los setenta, un importante cambio de estrategia con el que se intenta establecer un espacio político y económico propio dentro del marco de la División internacional del Trabajo. La nueva política económica china refleja desde entonces un inusitado interés por el desarrollo del comercio en Occidente, en el que confían como

---

<sup>33</sup> Obligatoria referencia para conocer los nuevos planteamientos, políticos, económicos y sociales de los principales dirigentes comunistas, es el libro de: GORVA, CHEV; M: (1988) : PERESTROIKA; Ediciones B, Barcelona.

<sup>34</sup> Sobre este tema puede consultarse: FITZGERALD, C.D. (1969): "The Chinese view of their place in the world", Oxford University Press, Londres.

elemento vital de un modelo de crecimiento alternativo al modelo de acumulación seguido hasta entonces<sup>35</sup>.

El reforzamiento de las relaciones comerciales con el exterior, en particular con el mundo capitalista, constituye un elemento central de este cambio de rumbo económico<sup>36</sup>. Las exportaciones, a la vez, se están estructurando alrededor de las partidas correspondientes al petróleo y productos manufacturados fabricados con tecnología occidental, lo que facilita su acceso a los mercados internacionales en condiciones muy competitivas<sup>37</sup>. Por su parte, los productos agrícolas y los bienes de equipo, constituye el eje fundamental de las importaciones chinas<sup>38</sup>.

Esta nueva orientación de la economía china, va más allá de la simple apertura comercial al mundo capitalista. Con la perspectiva de mejorar su posición en la división internacional del trabajo, lo que sin duda pasa por mejorar el funcionamiento del sistema productivo, las autoridades de ese país han modificado

---

<sup>35</sup> Véase: ZI YOU DE REN. (1982): "La economía china a principios de los ochenta y otras cuestiones conexas", Información Comercial Española, nº 5483, pag 147-161.

<sup>36</sup> A principios de los setenta el volumen de comercio exterior chino apenas alcanza el 3 por ciento del PNB; en 1980 supone el 14 por ciento.

<sup>37</sup> En la estrategia comercial china juegan un papel importante los enclaves capitalistas de Hong-Kong y Macao como plataformas comerciales de cara a Occidente. Una parte importante de las exportaciones de estos países son reexportaciones de productos chinos. BANCO MUNDIAL (1983): "China: socialist, economic development", Washington, vol II.

<sup>38</sup> Sobre el comercio exterior chino, puede consultarse: PEREZ RIBES, M. (1982): "China: el sector exterior", Boletín de Información Comercial Española, nº 1.816.

determinados planteamientos de su política económica y promueven las importaciones de bienes de equipo y tecnología procedentes de los países más avanzados, han suavizado la legislación sobre inversiones extranjeras de cara a facilitar el acceso de capitales y nuevas tecnologías a ese país<sup>39</sup> y han creado zonas económicas especiales en las que se permite una organización económica de acuerdo con los principios de economía de mercado<sup>40</sup>.

Todo lo anterior parece reflejar que la tendencia de la economía china apunta cada vez más al abandono de las formas de planificación centralizada a favor de un capitalismo de Estado en el que la industria manufacturera y el comercio exterior adquieren cada vez un papel más relevante. La modificación de la Constitución de la República Popular China en abril de 1988 es un signo más del cambio de orientación de este país.

Desde la perspectiva internacional, la nueva estrategia china puede modificar sustancialmente la división internacional de la producción y el trabajo. Las ventajosas condiciones que ofrece esta economía en términos de costes laborales, de incentivos a la inversión extranjera, de estímulo a la incorporación de nuevas tecnologías, de fomento de la exportación, etc., puede alterar profundamente las corrientes comerciales,

---

<sup>39</sup> La forma, en general, que toman las inversiones extranjeras en China, es la constitución de empresas mixtas, -joint - ventures-, modalidad incentivada por las autoridades de ese país con instrumentos fiscales, financieros y laborales.

<sup>40</sup> OBORNE, M. (1985): "Les zones économiques spéciales de la République Populaire Chinoise", *Economie Prospective Internationale*, nº 21.

no solo de los países de nivel de desarrollo semejante, sino incluso de los propios países industrializados, cuyas posibilidades de evitar competencia en determinados mercados son cada vez menores<sup>41</sup>.

---

<sup>41</sup> Los salarios en China son entre un 50 y un 75 por ciento inferiores a los de Taiwan, Hong Kong o Corea del Sur.

## 1.2. ESPAÑA EN EL MARCO DE LA DIT.

La vía nacionalista del desarrollo económico y la autarquía económica a que nos aboca los primeros años franquismo, explican la escasa presencia española en la economía mundial hasta la década de los sesenta<sup>42</sup>. Hasta entonces nuestra economía presenta características más próximas las de un país subdesarrollado que a las de un país industrializado<sup>43</sup>.

Este aislamiento no se limitó a los intercambios comerciales sino también a los movimientos de factores de producción y, sobre todo, a los capital. De ahí que, en justa correspondencia, el proceso de la acumulación de capital necesario para la reconstrucción de la postguerra y posterior industrialización se limitase exclusivamente a las fuentes de financiación interior<sup>44</sup>.

---

<sup>42</sup> Durante todos esos años, y en especial durante la fase autárquica, la economía española se caracterizó por un alto grado de protección del mercado interior que consolidó una estructura industrial ineficaz, poco competitiva y poco diversificada, basada en pequeñas empresas y muy dependiente de ciertos productos del exterior, -energía, productos alimenticios, etc-. Es muy extensa la literatura sobre la economía española, no obstante creemos que, de entre aquella, pueden destacarse: ROS HOMBRAVELLA, (1978): De la autarquía a la estabilización, Ed: Cuadernos para el diálogo, Madrid. TAMAMES, R. (19\*\*): La república. La era de Franco. TAMAMES, R. (1985): Estructura Económica de España, Alianza Editorial, 13 Ed, Madrid.

<sup>43</sup> No obstante, España no ha padecido la distorsión colonial común a una gran parte de los países subdesarrollados y, por ello, no ha tenido que superar las dificultades que introduce un pasado semejante. MARTINEZ GONZALEZ- TABLAS, A. (1979): Capitalismo Extranjero en España, Cupsa Ed, pag. 57 y sgts, Madrid.

<sup>44</sup> A diferencia de lo ocurrido en la misma época con los países europeos, España no contó con ayuda exterior para impulsar su proceso de crecimiento económico.



La escasez de capital y la existencia de mano de obra abundante, barata y poco cualificada, consolidaron una estructura productiva intensiva en mano de obra, competitiva y poco exigente en cuanto a sus requerimientos de capital y tecnología.

A partir del Plan de Estabilización, la progresiva liberalización del comercio de mercancías, las fuertes corrientes migratorias hacia el exterior y, en menor medida, una cierta permisividad respecto a los movimientos de capital aceleraron el proceso de especialización de nuestro sistema productivo y definieron el papel de nuestro país en la División internacional del trabajo.

De ese modo, hasta mediados de la década de los setenta, la economía española desarrolló vínculos económicos con el resto del mundo que pueden sintetizarse en los siguientes:

- . Progresiva presencia de las exportaciones españolas en los mercados internacionales, particularmente en la Comunidad Europea, Estados Unidos y Latinoamérica. Productos alimenticios y manufacturas relativamente intensivas en trabajo y de bajo nivel tecnológico fueron, durante años, los componentes más relevantes de nuestras ventas al exterior.
- . Aumento de las importaciones de materias primas, energía y bienes de equipo para suplir la falta de recursos naturales y de una tecnología propia.

La peculiar forma de adquirir la tecnología, incorporada a bienes de equipo y en menor medida mediante la licencias, compra de patentes, etc., consolidó el conocido bache tecnológico entre el nuestro sistema productivo y el de los países más industrializados.

- . Creciente penetración del capital extranjero en el sector industrial español a través de empresas multinacionales<sup>45</sup>.

Al amparo de la nueva legislación sobre inversiones extranjera en nuestro país<sup>46</sup>, comienza un flujo de capital exterior que se dirige fundamentalmente al sector manufacturero<sup>47</sup>. Se trata de aprovechar los menores costes laborales, la potencialidad y alto grado de protección del mercado interior.

- . Las transferencias de emigrantes y los ingresos por turismo se consolidan como factores de

---

<sup>45</sup> MUÑOZ, J. ROLDAN, S y SERRANO, A (1978): "La internacionalización del capital en España: 1959-1977", Cuadernos para el diálogo, EDICUSA, Madrid, pag. 160 y sgts.

<sup>46</sup> El Decreto Ley 16/1959 de 27 de Julio de 1959, redujo los obstáculos a la obtención de la correspondiente autorización administrativa y a las limitaciones para obtener crédito nacional.

<sup>47</sup> Desde mediados del siglo pasado -fechas en las que tienen lugar las primeras inversiones extranjeras en nuestro país- hasta 1939 -año en que la Ley de "Ordenación y defensa de la industria nacional" prohíbe la inversión extranjera en España- la entrada de capital se dirigió sobre todo a actividades relacionadas con la explotación de servicios públicos y al establecimiento del ferrocarril. MARTINEZ GONZALEZ-TABLAS, A. (1979): Capitalismo Extranjero en España... Op Cit, pag. 60.

financiación claves en nuestro crecimiento económico.

Como es bien sabido el sistema productivo español fué incapaz, aún en los años de mayor crecimiento, de dar ocupación a su población activa y solo una corriente emigratoria de más de un millón de personas consiguió mantener una tasa de paro relativamente aceptable. De esta forma, en poco más de quince años, España irrumpe en la escena mundial como un país abastecedor de mano de obra barata y poco cualificada.

Las remesas de estos emigrantes y los ingresos proporcionados por un sector turístico en auge, hicieron posible que los desequilibrios de la balanza de pagos derivados de nuestro crecimiento y diferencial de precios con respecto al exterior, no jugara como elemento estrangulador de nuestro proceso de industrialización.

En definitiva, durante la etapa desarrollista que se vive nuestro país desde la década de los sesenta, nuestra economía se consolida en el panorama económico internacional ocupando una posición intermedia entre los países más desarrollados y los países en vías de desarrollo, es decir, en la denominada semiperiferia de acuerdo con la terminología del enfoque centro-periferia de la División Internacional del Trabajo<sup>48</sup>.

---

<sup>48</sup> SEGURA, J. (1983): "Crisis, especialización y perspectivas mundiales", incluido en: INSTITUTO DE COOPERACIÓN IBEROAMERICANA (1983): Encuentro en la Democracia, Ed Cultura Hispánica del I.C.I., Madrid.

Desde entonces, el papel de España en la economía mundial ha sufrido cambios importantes. El fin del régimen político franquista y los cambios de la estructura productiva internacional derivados de la crisis económica de 1973 alteron definitivamente el marco de referencia de la economía española.

A partir de entonces, la presencia de nuestro país en los mercados mundiales se caracteriza por la pérdida de ciertas ventajas que hasta entonces habían sido la clave de nuestra presencia en los mercados mundiales.

Por una parte, nuestra tradicional competitividad, basada en la producción de bienes maduros intensivos en mano de obra, desaparece como con el incremento del coste del trabajo y, en particular, por la creciente competencia de nuevos países exportadores del Sudeste Asiático.

Por otra, el agotamiento de la demanda mundial y el creciente proteccionismo incluso para productos intensivos en capital, que se habían constituido en un elemento fundamental de nuestro de nuestro crecimiento industrial, colocan a España en una difícil situación frente a la coyuntura mundial.

En esas circunstancias, la economía española se vió obligada a asumir un drástico proceso de reestructuración del sistema productivo y plantearse nuevas estrategias de competencia en el mercado mundial, en las que todavía estamos inmersos.

A partir de la crisis económica la economía española comienza a manifestar síntomas de cambios que nos aproximan al conjunto de países más desarrollados. Por una parte, el fin de las corrientes emigratorias españolas acaba con la imagen de país exportador de mano de obra que nos había caracterizado hasta entonces. Por otra parte, España se consolida como uno de los principales oferentes de servicios turísticos a nivel mundial que le permite, por tanto, seguir contando con una fuente de financiación de vital trascendencia para nuestro crecimiento económico. Por último, gracias al avance de las inversiones extranjeras a través de empresas multinacionales, nuestra economía acelera su proceso de internacionalización el sistema productivo mundial que se manifiesta en cambios en la dinámica, naturaleza y destino de sus intercambios comerciales.

La penetración de las empresas multinacionales en el sistema productivo español ha elevado considerablemente el nivel tecnológico de algunas de nuestras industrias, tanto por lo que respecta a nuevas técnicas de producción, comercialización, etc. como a la fabricación de nuevos productos. Al amparo de estas empresas, se han iniciado y desarrollado la fabricación de bienes de mayor contenido tecnológico, muy distintos de los que hasta ahora constituían el eje de las exportaciones españolas y, en cierto modo, en aparente contradicción con lo que cabría esperar de nuestra dotación relativa de factores<sup>49</sup>. Pero que nuestro comercio no este de acuerdo con la disponibilidad de

---

<sup>49</sup> En este sentido, hay que resaltar el dinamismo mostrado por las ventas de productos electrónicos e informáticos, químicos y automovilísticos. Véase: CASTELL, M., BARRERA, A. y OTROS. (1986): Nuevas tecnologías, economía y... Op Cit, pag. 126 y sgts.

recurso más abundante -el factor trabajo- e intensifique la utilización de capital y tecnología no debe preocupar si con ello se consigue el crecimiento de la renta y del empleo en nuestro país<sup>50</sup>.

Además, la mayor presencia de multinacionales en el sistema productivo español, ha acelerado el proceso de integración de España en la División Internacional del trabajo en la medida que ha potenciado el comercio intraempresa, es decir, los intercambios de mercancías entre las diferentes divisiones de un mismo grupo empresarial<sup>51</sup>. La multinacionalización de algunos sectores productivos ha tenido como consecuencia el reparto a nivel internacional de las diferentes fases del proceso productivo. El resultado es la creciente especialización de los emplazamientos productivos y la intensificación del comercio de determinados bienes intermedios y la especialización de las plantas de fabricación en determinados productos. No obstante, la mayor presencia de empresas multinacionales en nuestro país no ha eliminado la fuerte dependencia de nuestra economía de bienes con alto contenido tecnológico, nivel de calidad o diseño.

---

<sup>50</sup> Vease SERRANO, J. (1987): Comercio y generación de empleo durante la crisis. El caso de España, tesis Doctoral, UAM, cap. 2.

<sup>51</sup> Sobre la importancia en España del Comercio intraindustrial puede consultarse: CARBAJO, A. y CARBAJO, R. (1983): "Las dimensiones del Comercio intraindustrial de la economía española" Información Comercial Española (ICE) nº 604, pag 79-86. BUENO, J. y GARCIA, J. (1978): "El comercio intersectorial internacional en España" Información Comercial Española, nº 534, pag 107-122. Desde una perspectiva más amplia, analiza este tema el trabajo de: THARAKAN, P. (1983): The economics of intraindustry trade: a survey. North Holland, Amsterdam.

En el mismo sentido ha jugado la internacionalización de la empresa española. Empresas vinculadas sobre todo con la prestación de servicios financieros han alcanzado la madurez, experiencia y ventajas empresariales<sup>52</sup> suficientes como para acometer con éxito la tarea de competir con las firmas nacionales de otros países.

El proceso comentado culmina con la integración Española en la Comunidad Económica Europea, que supone la consolidación definitiva de la economía española en el marco de la División Internacional del Trabajo.

Las relaciones económicas establecidas con la CEE han sido siempre fundamentales para reforzar la presencia internacional de nuestro país. Y ello, porque este área ha sido nuestro principal cliente y proveedor de mercancías y servicios y, en los últimos años, se ha convertido en la principal fuente de inversión extranjera en España.

Con frecuencia se han interpretado las relaciones hispano comunitarias, y sobre todo los intercambios comerciales, en términos del esquema centro-periferia comentado anteriormente<sup>53</sup>. De acuerdo con el mismo, el centro de Europa proporciona a la periferia -que coincide con el sur de Europa- bienes de equipo, productos semielaborados, tecnología, técnicas

---

<sup>52</sup> Para entender el concepto empleado de ventajas de la empresa vease: DUNNING, J.H. (1981): Exploring the International... Op Cit.

<sup>53</sup> Vease, por ejemplo: SEQUEIROS, J.G. (1987): "El desarrollo desigual de Europa y el nuevo rol internacional de España (1958-85)", incluido en: FUNDACION DEL BANCO EXTERIOR DE ESPAÑA: Homenaje al Profesor Sampedro, Madrid.

de márketing, de dirección y organización, etc. Por su parte, el sur europeo -y dentro de él nuestro país- abastece al centro de bienes de menor contenido tecnologico, procedentes de sus propios recursos naturales así como de algunos productos finales que no exigen una elevada cualificación y que con frecuencia dependen de la marca comercial y niveles de calidad para poder acceder a otros mercados<sup>54</sup>.

El futuro de España en el contexto económico internacional depende de la forma en que se vertebren las relaciones con el resto de los socios comunitarios<sup>55</sup>. Las políticas comunes de la CEE, la propia política económica española, la estrategia futura de las empresas multinacionales y, en general, la situación económica internacional serán en última instancia quienes determinen el futuro papel de España en el marco de la División Internacional del Trabajo.

---

<sup>54</sup> VAITOS, C. (1981): "Comportamiento de las transnacionales y la ampliación", incluido en: SEER, D y VAITOS, C. (Ed): La segunda ampliación de la C.E.E. Integración de socios desiguales, Servicios de Estudios Económicos del Banco Exterior de España, Madrid.

<sup>55</sup> SAMPEDRO, J.L. (1981): "La Crisis del desarrollo y la ampliación", incluido en: SEER, D y VAITOS, C. (Ed): La segunda ampliación de la C.E.E... Op Cit, pag 79-84.



### 1.3. FACTORES DETERMINANTES DE LOS CAMBIOS EN LA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO.

Los cambios en la distribución internacional de las actividades productivas, son consecuencia de una gama de factores de muy diversa índole que analizaremos en este epígrafe.

#### 1.3.1. Factores de expulsión.

Los cambios en la división internacional del trabajo responden, en buena medida, al intento de las empresas de los países más avanzados de mantener o incrementar su tasa de beneficio. Durante años, este objetivo se alcanzó centralizando la actividad productiva en los países industrializados. Los cambios económicos de los sesenta y el periodo de crisis que se abre en la década siguiente, limitaron las posibilidades de expansión empresarial bajo los mismos esquemas. Las presiones sobre el modelo de crecimiento de los países industrializados, dió lugar a un progresivo aumento de las exportaciones de capital y tecnología hacia países de nivel de desarrollo menor.

Los factores de presión que han potenciado los cambios en la distribución mundial de la producción y el trabajo son, entre otros, los siguientes:

- A.- Aumento de los costes de producción y caída de los beneficios.

La caída de la tasa de rendimiento del capital fue una evidencia durante los años de la crisis económica<sup>56</sup>. No obstante, no todos los países ni todos los sectores de actividad se han visto afectados del mismo modo por la caída de los beneficios. En concreto, las industrias con un mayor poder de internacionalización se han defendido mejor y han conseguido frenar, e incluso alterar, esa tendencia.

El aumento de los costes del trabajo, de los costes financieros, del precio de las materias primas y de la energía, son algunos de los factores que explican la crisis de beneficios que estamos comentando.

. Aumento de los costes del trabajo.

Es éste sin duda el argumento más utilizado para explicar la caída de la tasa de ganancias. No obstante, hay que tener en cuenta que no solo son los salarios los causante del aumento de los costes del trabajo; la caída de la productividad y las cargas sociales que soportan las empresas son también responsables de esta situación.

El aumento de los costes laborales, que se inicia a finales de los sesenta, afecta especialmente a las actividades intensivas en mano de obra modificando la posición competitiva en varios niveles: entre los países desarrollados, entre estos y los países de la Cuenca Mediterránea y entre estos últimos

---

<sup>56</sup> Los análisis realizados estiman a tasa de rendimiento del capital invertido para 1984 en un 4,2 por ciento frente al 11 por ciento correspondiente a la década de los sesenta. COMITE DE POLITICA ECONOMICA DE LA CEE (1985): Profitability and the rate of return in the community, Report to the Council and Commission, Bruselas.

y los denominados Nuevos Países Industrializados<sup>57</sup>. Estos cambios en el grado de competitividad internacional han profundizado las diferencias entre los países más abundantes en trabajo y los más abundantes en tecnología.

Y si bien es cierto que, en los últimos años, las medidas de control de rentas salariales y el aumento de productividad conseguido con la introducción de nuevas tecnologías han suavizado la presión de los costes del trabajo<sup>58</sup> y recuperado el excedente empresarial en los países industrializados<sup>59</sup>, las diferencias de competitividad de los países menos industrializados en términos de costes de trabajo, juegan como un factor de estímulo de la división internacional de la producción.

#### . Crecimiento de los costes financieros.

La continua elevación de los tipos de interés reales, como consecuencia de drásticas medidas monetarias de lucha contra la inflación y de la financiación de crecientes déficits presupuestarios,

---

<sup>57</sup> O.C.D.E. (1980): Interfuturos, Instituto Nacional de Perspectiva, Madrid.

<sup>58</sup> Según la CEE, el crecimiento de los costes salariales reales se ha moderado en los últimos años, ya que entre 1983-1985 han crecido apenas un 1 por ciento anual frente al 2.1 por ciento correspondiente al periodo 1974-82 y el 4.4 por ciento registrado entre 1961-1973.

<sup>59</sup> O.C.D.E. (1985): Perspectives économiques de L'OCDE., N° 37, Junio, París.

dificultaron notablemente las condiciones de financiación externa de las empresas<sup>60</sup>.

En estas condiciones, se refuerzan aun más los atractivos de ciertos países de la periferia y del y del Sur de Europa que, a su ventaja de costes laborales, añadieron ciertos incentivos financieros y fiscales a la inversión haciendo mínimas las aportaciones de capital a realizar por el inversor<sup>61</sup>.

. Encarecimiento de las materias primas y otros aumentos de costes.

Durante la segunda mitad de los setenta, el aumento sin precedentes del precio de las materias primas constituyó uno de los elementos principales de la caída de la tasa de ganancia empresarial. A partir de entonces, sectores que habían basado su excedente en la existencia de energía barata se encontraron con una situación realmente difícil al alcanzar la fatura energética hasta un 30 por ciento de los costes totales de producción<sup>62</sup>.

---

60 Sobre los problemas generados por los déficits presupuestarios, es de interés entre otros, el trabajo de TAWZI, V. (1985): The deficit experience in industrial countries, F.M.I. Washington y FRIEDMAN, B. (1978): "Crowding out and crowding in. Economic consequence of financing government deficit", Brooking Paper on Economy Activity, nº 3. ATKINSON, P. y CHOURAQUI, J. (1985): "Real interest rate and prospects for durable growth", Working Paper nº21, OCDE, París.

61 Este parece ser el caso de las inversiones de empresas automovilísticas en España. Vease: UNIDO (1984): International industrial restructuring and the international division of labour on the automobile industry, Viena.

62 En industrias como la química, metalúrgica -en particular la producción primaria de aluminio-, la industrial del caucho, etc, el consumo de energía por

Ante esta situación, las empresas responden con una intensificación de la renovación tecnológica y con la búsqueda de nuevas localizaciones para todo, o parte, del proceso de producción en países de menores costes.

Un factor adicional que sin duda presionó al alza los costes de determinadas industrias es el derivado de la aplicación más rigurosa de las medidas de defensa del medio ambiente de los países más desarrollados. Industrias tan contaminantes como la industria del papel, la del cemento, etc., han tenido que hacer frente a los importantes gastos exigidos por la nueva política medioambiental<sup>63</sup>. Esta nueva limitación de las tasas de ganancia que pesa sobre determinadas industrias, ha favorecido la instalación de las actividades más contaminantes en países donde la reglamentación medioambiental impone menores gravámenes.

#### B.- Exceso de capacidad productiva.

---

unidad de demanda final es de 2 ó 3 veces superior a la media de todo el sector industrial. Vease: BULLARD, C. Y HEREDEN, R. (1975): "The energy cost of goods and services", Energy Policy, Vol 3, nº 4, pag 268-278. WRIGHT, D. (1975): "The natural resources requirements of commodities", Applied Economics, Vol 7, nº 1, pag 31-39.

<sup>63</sup> En la RFA, durante el periodo 1970-1979, la industria química y la minería no metálica han hecho frente a más del 50 por ciento de los gastos de inversión con fines de control medioambiental. Vease: OCDE (1980): Interfuturos, Instituto... op cit. pag 188 y sgts.

El impacto de la crisis energética de los setenta, supuso una enorme transferencia de renta a favor de los países productores de petróleo y en contra del resto con la consiguiente caída de la demanda en los países más industrializados<sup>64</sup>. A ello hay que añadir el debilitamiento de la demanda provocado por las políticas monetarias restrictivas y de austeridad presupuestaria dirigidas a contener la inflación y el déficit presupuestario. Las políticas de control de rentas también fueron responsables del debilitamiento de la demanda y reforzaron los problemas derivados del exxceso de capacidad productiva<sup>65</sup>.

Ante la atonía de la demanda interna, abastecer la demanda del exterior se presentaba como la única alternativa posible de colocación de la producción. En un intento de superar las barreras proteccionistas como condición previa para llevar a cabo los proyectos de exportación, algunas empresas optaron por la estrategia de cambiar la localización de sus plantas de producción, instalándolas en aquellos mercados

---

64 Para adquirir el mismo volumen de recursos energéticos, los países de la OCDE tuvieron que transferir aproximadamente un 2.5 por ciento adicional de su PIB, tras el inicio de la crisis. Véase: BULLARD, C. y HERENDEEN, R. (1975): "Energy impact on consumption decisions", Proceeding of the IEEE, vol 63, nº 3, pag 484-493.

65 Sobre este tema, es interesante la consulta de, entre otros, los siguientes trabajos: MCCRAKEN, P. y otros (1977): Towards full employment..., op cit. BOWLES, S. GORDON, D. y WEISSKOPF, I. (1983): Beyond the Wasteland: a democratic alternative to economic decline, Ed. Nueva York. LEVESON, J. y WHEELER, J. (1980): Western economies in transition: structural change and appointment policies in industrial countries, Hudson Institute.

considerados de especial interés, para abastecerlos desde dentro<sup>66</sup>. Firms europeas, japonesas, norteamericanas, etc, fueron sustituyendo parte del comercio internacional por la multilocalización de sus actividades<sup>67</sup>.

### C.- Aumento de la competencia internacional.

La crisis de los setenta modificó las relaciones de competencia en los mercados internacionales. El aumento del precio de las materias primas y de los costes del trabajo, los desajustes en los mercados financieros y la caída de la productividad dotaron de una cierta ventaja en los mercados mundiales a las producciones de los países de reciente industrialización, cuyas características les permitían mantener una estructura de costes más favorables<sup>68</sup>. Los productos manufacturados, en especial los intensivos en trabajo procedentes de estos países irrumpen con fuerza en los mercados mundiales haciendo más difícil la supervivencia de industrias tradicionales de los países desarrollados, industrias que se habían visto seriamente afectadas por la crisis y sometidas a severos procesos de reestructuración.

---

<sup>66</sup> COHEN, S. (1984): Competition in the international economy, Universidad de California, Berkeley.

<sup>67</sup> SWEDENBORG, B. (1979): The multinational operations... Op. Cit.

<sup>68</sup> CAPORASO, A. (1981): "Industrialization in the periphery: the evolving global division of labor", incluido en LADD HOLLIST, W. y ROSENAU, J. (1981): World system structure. Continuity and change, Sage Publications, Londres, pag 141-163.

Para superar las dificultades derivadas de la pérdida de competitividad y aprovechar las ventajas derivadas de la disponibilidad de una tecnología más avanzada, las empresas de los países más desarrollados se fueron instalando en los sistemas productivos de los países a los que previamente dirigían sus exportaciones<sup>69</sup>. Naturalmente, la estrategia de internacionalización de la producción ha afectado a los países más desarrollados, tanto por lo que respecta a la creación de empresas multinacionales, como a la recepción de filiales de formas procedentes de otros países. A la vez, hay que destacar como ese proceso ha tenido lugar tanto en las industrias de bienes tradicionales, más intensivos en trabajo, como en los productos de alta tecnología con los que se trata de aprovechar la demanda potencial de otros países desarrollados<sup>70</sup>.

El resultado es que se está modificando la estructura internacional de la producción de forma diferente a como lo hacía en décadas anteriores. La división internacional del trabajo no está respondiendo solo a los cambios de la localización de las actividades intensivas en mano de obra, sino que se está alterando como consecuencia de los nuevos emplazamientos de la industria de alto contenido en tecnología. Así, países con un nivel de desarrollo relativamente bajo, están recibiendo empresas

---

<sup>69</sup> COHEN, S., TEECE, D., TYSON, L. y ZYSMAN J. (1984): International Competitiveness, Universidad de California, Berkeley.

<sup>70</sup> Vease al respecto BORRUS, M., MILLSTEIN, J. y ZYSMAN, J. (1982): International competition in advanced industrial sectors, Washington.



extranjeras destinadas a la producción de bienes de alta tecnología. El caso de algunos países del sudeste asiático puede, en este sentido, servir de ejemplo<sup>71</sup>.

### 1.3.2. Factores de atracción.

Los problemas vividos por los países desarrollados en las últimas décadas, no son los únicos responsables de los cambios en la distribución internacional de la producción y el trabajo. Las ventajas locales ofrecidas por determinados países, en general de menor nivel de desarrollo, al establecimiento de actividades productivas han contribuido apreciablemente a que se aceleren los cambios en la localización de la producción y, en consecuencia, en la división internacional del trabajo.

Estas ventajas se analizan a continuación:

#### A. La posibilidad de abastecer mercados en expansión.

La posibilidad de abastecer unos mercados potencialmente amplios, supuso un elemento de atracción para los países industrializados, tanto por la posibilidad de ir colocando en ellos sus cada vez mayores producciones de bienes, como por la posibilidad de dirigir, también hacia allá, sus exportaciones de capital. En este sentido, la inversión extranjera de los países desarrollados, responde cada vez más a una estrategia de control de los mercados exteriores y de defensa ante la competencia tanto de los propios países

---

<sup>71</sup> ERNST, D. (Ed) (1980): The newly international division of labour, technology and underdevelopment, Campus Verlag, Frankfurt.

industrializados y como de los Nuevos Países Industrializados.

Las ventajas que obtiene la empresa mediante la inversión directa frente a la explotación son evidentes. Por una parte, se evitan las negativas repercusiones que las medidas de protección del mercado interior tienen sobre el nivel de exportaciones<sup>72</sup>. Por otra, se evita la competencia de empresas locales gracias a las ventajas tecnológicas, organizativas, de comercialización, etc. de que, en general, disfrutaban las empresas inversoras.

#### B.-El atractivo de una oferta de trabajo abundante y barata.

Desde hace años, los países más desarrollados se enfrentan con una situación de cierto estancamiento en el volumen de población activa, donde los trabajadores suelen organizarse alrededor de grupos sindicales y donde la mano de obra está más cualificada que en los países de menor nivel de desarrollo. A la vez, la tendencia en los países en desarrollo son las inversas: una población activa abundante y creciente, poco cualificada y disciplinada.

El resultado de esta situación es una fuerte diferencia en términos de costes de factor trabajo que convierte a los países en desarrollo en economías atractivas para determinadas actividades productivas<sup>73</sup>.

---

<sup>72</sup> BANCO MUNDIAL (1987): Informe sobre el desarrollo mundial, 1987, Washington.

<sup>73</sup> Véase FRÖBEL, F., HEIRICH, J. y KREYRE, O. (1980): La nueva División Internacional del Trabajo, Editorial Siglo XXI, Madrid, pag 39 y sgts. LANDSBERG,

A medida que la recesión económica iniciada a mitad de los setenta comienza a incidir negativamente en los niveles de empleo de la mayor parte de los países industrializados, el atractivo de los costes laborales de los países en desarrollo se ha puesto en tela de juicio. El aumento del desempleo en los países desarrollados así como las políticas de rentas puestas en marcha para detener la inflación, han reducido considerablemente el atractivo en los países en desarrollo para la inversión extranjera. No hay que olvidar que, en este proceso de pérdida de la ventaja de costes laborales, ha contribuido también la progresiva elevación de los mismos en algunos de los denominados Nuevos Países en Industrializados.

Los cambios que se han producido en este aspecto, explican situaciones aparentemente paradójicas como que la economía norteamericana se haya convertido en importadora neta de capital y, en particular, de inversión directa<sup>74</sup>. Algunos expertos afirman que uno de los factores que han impulsado la penetración en Estados Unidos de firmas japonesas y europeas, es el acortamiento de las diferencias salariales entre estas economías y las norteamericanas, donde en algunas zonas -en especial la zona Sur, a la que llegan corrientes

---

utilizando datos referidos a Estados Unidos, afirmaba que el coste neto de la fuerza de trabajo de los países de Extremo Oriente en el sector electrónico, solo alcanzaba el ocho por ciento de ese mismo coste en la economía norteamericana. LANDSBERG, M. (1979): "Exported industrialization in the third world: manufacturing imperialism". Review of Radical Political Economics, Abril, pag 50-63.

<sup>74</sup> DUNNING, J.H. (1985): "Las empresas multinacionales en un mundo en evolución: tendencias y perspectivas", *Economía Industrial*, nº 244, Noviembre, pag 19-28.

migratorias procedentes de otros países americanos- el coste del trabajo es menor que en Europa y Japón<sup>75</sup>.

### C.- Los incentivos establecidos por los gobiernos.

Los incentivos establecidos en el marco de la política económica de los distintos países, es otro de los factores clave para entender los cambios internacionales más recientes<sup>76</sup>. Tanto en el despegue económico de los denominados Nuevos Países Industrializados, como en la actividad internacional desarrollada por los países más avanzados, los gobiernos han desarrollado diversas estrategias de captación de recursos y de estímulo al comercio exterior.

Desde la perspectiva de los Nuevos Países Industrializados la política de sustitución de importaciones, la de fomento a la exportación y las de apoyo a la inversión extranjera, en particular la inversión directa, han determinado en gran medida su posición actual en el contexto económico internacional.

Tanto la política de sustitución de importaciones como la de fomento de la exportación tienen como objetivo potenciar y aprovechar las

---

<sup>75</sup> LANDABURU, E. (1985): "Las empresas multinacionales hoy y mañana", Economía Industrial, nº 244, Noviembre, pág 11-18.

<sup>76</sup> El ejemplo más evidente de la importancia que tiene la política económica de un gobierno, de cara a perfilar y consolidar el papel de su país en el mundo, lo constituye Japón. Es bien conocido el destacado papel que en la estrategia económica japonesa ha desempeñado su "Ministerio de Industria", el M.I.T.I.

ventajas comparativas del país en cuestión. En el primer caso la protección de la industria local mediante restricciones de la competencia exterior ha consolidado estructuras productivas ineficientes y que obligaron a abandonar tal modelo de crecimiento y a definir otros esquemas de política económica<sup>77</sup>.

El segundo caso, las múltiples medidas de apoyo a la competitividad internacional de la producción—desde desgravaciones fiscales hasta regímenes de franquicia arancelaria para determinados inputs—nacional ha constituido uno de los ingredientes fundamentales para el despegue definitivo de los Nuevos Países Industrializados<sup>78</sup>.

La políticas de fomento de la exportación han ido acompañadas con frecuencia de medidas tendentes a completar su ventaja en precios con ventajas en términos de calidad, diseño, contenido tecnológico, etc. Con ello, se pretende adaptar las características de la oferta a las de los potenciales demandantes. De ahí que haya sido frecuente incentivar desde la Administración tanto la importación de bienes de equipos, tecnología, etc. como la penetración del capital extranjero y, en particular la inversión directa del exterior.

---

<sup>77</sup> LITTLE, I. SCITOUSKY, T. y SCOTT, M. (1970): Industry and trade in some developing countries. A comparative study, Oxford University Press, Londres.

<sup>78</sup> Véase: KEESING, D.B. (1979): "Trade policy for developing countries" Working Papers, nº 353, Banco Mundial, Washington. Más antiguo, aunque de no menos interés es el trabajo de: BHAGWATI, J. KRUEGER, A.O. (1973): "Exchange control liberalization and economic development" American Economic Review, Papers and Proceedings, Mayo, pag 419-427.

Muchos gobiernos han visto en la inversión directa exterior un mecanismo aceptable, no solo de completar sus recursos financieros, sino una fórmula válida para conseguir nuevas tecnologías. Por ello, se ha puesto a disposición de inversores extranjeros facilidades financieras, fiscales, etc. de cara a mejorar las ventajas locacionales y facilitar el establecimiento en su territorio de empresas extranjeras<sup>79</sup>.

En el mismo sentido está la promoción de las empresas de riesgo compartido -"joint ventures"- con las que se pretende facilitar el acceso del capital nacional a las nuevas técnicas empresariales aportadas por el inversor extranjero<sup>80</sup>. Naturalmente, los gobiernos de encargan de mantener el clima de estabilidad social y política necesario para el éxito de esta estrategia.

El resultado de la aplicación de este tipo de medidas ha sido la irrupción en los mercados de los países industrializados de producciones -en un principio intensivas en trabajo y , más adelante, en capital y tecnología- en condiciones muy competitivas procedentes de los nuevos Países Industrializados y de los Nuevos Países Exportadores.

---

<sup>79</sup> Véase: UNIDO (1984): International industrial restructuring... Op Cit. Pag 17 y sgts.

<sup>80</sup> Sobre las nuevas modalidades de inversión, es de interés el artículo de la REDACCION DE ICE (1983): "Las nuevas formas de inversión extranjera en los PMD", Boletín de Información Comercial Española, nº 1.917, de 29 de Diciembre, pag 3759-3761. También es de interés: OMAN, C. (1984): New forms of international investment, París, OCDE.

De esta forma, se va consolidando la presencia de empresas multinacionales en países de nivel de desarrollo intermedio pero con una gran ventaja en costes, apoyos públicos, etc.

No obstante, la crisis iniciada en 1973, modificó sustancialmente la actitud de los gobiernos de los países más desarrollados frente a la competencia ejercida por los Nuevos Países Industrializados, competencia basada en la estrategia de las empresas multinacionales de los propios países desarrollados. Y, en este sentido, los gobiernos de estos países han intentado atraer la inversión de otros países industrializados a fin de compensar la atonía de la inversión nacional, aliviar los problemas de desempleo y mejorar el contenido tecnológico de su entramado productivo<sup>81</sup>.

La actitud de los gobiernos de cara a la inversión extranjera y sobre todo frente a la inversión directa, ha sido de claro apoyo a la misma y se ha materializado en una casi completa liberalización de estas operaciones. En algunos casos, entre los que se encuentra el de la economía española, se han establecido incentivos de diversa índole -económicos, administrativos etc- para aquellas inversiones extranjeras que cumplieran ciertos objetivos en términos de generación de empleo, aportación de tecnología, aumento de la exportación, etc.

---

<sup>81</sup> Un análisis detallado de estas políticas de ajuste a la crisis puede encontrarse en: O.C.D.E. (1983): Politiques d'ajustement positives maîtriser le changement structurel, Paris. LEVESON, J. y WHEELER, J. (1980): Western economies in... Op Cit.

### 1.3.3. Factores dinamizadores.

Al margen de las características concretas de cada país que han marcado la evolución y situación de sus economías en la división internacional de la producción, existen serie de factores, vinculados directamente con el desarrollo tecnológico que han hecho posible alcanzar la situación en que actualmente se encuentra la economía mundial. Tanto el desarrollo de las nuevas técnicas de producción y organización del trabajo, como las numerosas innovaciones del producto generadas en los últimos años, son responsables del comportamiento de las economías en que se han producido y del funcionamiento de aquellas en las que el nivel tecnológico es sensiblemente menor.

La innovación tecnológica se ha convertido en los dos últimas décadas en un potente catalizador de los cambios en la estructura internacional de la producción. Además del dinamismo que introdujo en la economía mundial el espectacular desarrollo de las comunicaciones y los transportes las nuevas tecnologías han tenido otra serie de efectos que, podrian resumirse en los siguientes:

#### A.- La fragmentación de los procesos productivos.

La posibilidad de separar en diferentes etapas el proceso de producción y de localizar todas o alguna de ellas en lugares diferentes, permite acometer producciones a gran escala aprovechando las ventajas comparativas de la localización seleccionada. De esta forma, determinadas industrias pueden evitar concentrar la producción en un solo país y fragmentarlo y



ejecutarlo en distintas economías distribuyéndolo de acuerdo con los factores de producción más abundantes en cada una de ellas.

De los factores que influyen a la hora de decidir la localización de las diferentes etapas de producción, dos tienen especial relevancia: los recursos naturales y la mano de obra.

La distribución geográfica del proceso productivo se hace en función de los requerimientos de mano de obra y cualificación que necesite cada una de las etapas de la producción. De esta forma, las más intensivas en trabajo no cualificado, tienden a localizarse, en principio, en aquellas regiones donde sea más abundante y barata<sup>82</sup>; mientras que las fases correspondientes a las tareas de investigación y toma de decisiones, tienden a emplazarse en aquellas economías que cuenten con mano de obra de alta cualificación: técnicos, ingenieros, investigadores, especialistas en comercialización y distribución, etc<sup>83</sup>.

Sin embargo, esa distribución de la producción puede generar riesgos y costes para alguno de los países receptores de inversiones que suponen la instalación de algunas fases de la fabricación. En concreto, cuanto mayor sea la fragmentación, mayor

---

<sup>82</sup> Véase: BRAVEMAN, H. (1979): Labour and monopoly capital: the degradation of work in the twentieth century, Monthly Review Press, Londres.

<sup>83</sup> LALL, S. (1979): "The international allocation of research activity by U.S. multinationals", Oxford Bulletin of Economics and Statistics, vol 41, n=4 pag 313-331.

también la posibilidad de cambiar la ubicación de cualquiera de las actividades de acuerdo con la evolución de los costes y de la disponibilidad de recursos en uno u otro país. De esta forma, se simplifica la eliminación de la fase productiva correspondiente y los puestos de trabajo que lleva asociada, cuando el país en que están instalada deja de ofrecer las ventajas que aconsejaron su establecimiento<sup>84</sup>.

#### B.- La reducción del ciclo de vida del producto.

Como se vió en el capítulo anterior, la vida de un producto pasa por varias etapas que concluyen con la exportación de la actividad productora del mismo a países distintos al que la generó. El ahorro de costes y el control del mercado, son las razones fundamentales para el establecimiento de las industrias maduras en otros países.

El esquema del ciclo del producto explica por qué algunas industrias se van desplazando de unos países a otros, de modo que hace algunos años los nuevos países industrializados eran productores de los bienes que inicialmente desarrollaron los países industrializados -productos siderúrgicos, textiles, calzado, etc.- y en la actualidad algunos de estas actividades se desarrollan en países de nivel de desarrollo y costes aún menores, mientras que los N.P.I. han acometido la producción de bienes de mayor

---

<sup>84</sup> véase: HAWKINS, R. y FEDEL, M. (1975): "U.S. jobs and foreign investment", incluido en: KUJAWA, D. (1975): International labour and multinational enterprise, Ed. Praeger, Nueva York.

contenido tecnológico que, en un primer momento ofrecían exclusivamente los países industrializados<sup>85</sup>.

La trayectoria del ciclo del producto dinamiza la División Internacional del Trabajo al permitir que la fabricación de determinados productos se transfiera hacia países de menor nivel de desarrollo en un proceso de continua renovación<sup>86</sup>.

La innovación tecnológica y, en concreto la innovación de producto, aceleran la transferencia de actividades industriales a otros países cuya tecnología, comparativamente, puede calificarse de tecnología standard y cuyos productos pueden considerarse maduros en el sentido de VERNON, es decir, productos cuya demanda está plenamente consolidada.

C.- La generalización del subcontrato, contrato llave en mano y la creación de zonas francas

El desarrollo de las técnicas de subcontratación para llevar a cabo algunas de las etapas en que se ha dividido el proceso de fabricación se han constituido en un elemento dinamizador de la división internacional del trabajo en la medida que está acelerando la transferencia de actividades productivas de unos países a otros.

---

<sup>85</sup> O.C.D.E. (1979): The impact of the newly industrializing countries on production and trade manufactures, París, pag 35 y sgts.

<sup>86</sup> Hay que recordar que la Teoría del Ciclo del Producto de VERNON, parte de la hipótesis de que los bienes se generan y producen por primera vez en los países más industrializados. Véase capítulo I de este trabajo.

Se suele entender por "subcontrato internacional" la venta anticipada de artículos al exterior donde el comprador se encarga del marketing<sup>87</sup>. En la medida que el subcontrato suele incluir el suministro de inputs, capital y tecnología al país donde va a tener lugar la producción, este instrumento posibilita y completa el proceso de fragmentación de la producción.

En industrias muy intensivas en mano de obra y de tecnología madura, esta técnica parece estar empleándose cada vez con más frecuencia<sup>88</sup>. En este sentido, se ha observado como en Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea, el sector de la electrónica compra a sus "coparticipes comerciales" de los Nuevos Países Industrializados prácticamente la totalidad de su producción<sup>89</sup>.

La subcontratación tiene importantes ventajas para el país contratista, ya que elimina parte de los riesgos y costes inherentes a la inversión necesaria para poner en marcha las etapas de producción

---

<sup>87</sup> LANDSBERG, M. (1979): "Exported industrialization in ... Op Cit, pag 55.

<sup>88</sup> Industrias como la confección y textil han sobrevivido, ante el aumento de costes en los países más desarrollados, gracias a la subcontratación. O.C.D.E. (1983): Les industries du textile et de l'habillement, Paris. Estimaciones sobre la importancia cuantitativa de la subcontratación pueden encontrarse en: HELLEINER, G.K. y LAVERGNE, R. (1979): "Intra-firm trade and industrial export to the United States", Oxford Bulletin of Economics and Statistics, vol 41, nº4.

<sup>89</sup> Vease: UNCTAD, (1975): Acuerdos internacionales de subcontratación en el sector de la electrónica entre países desarrollados de economías de mercado y países en desarrollo, Nueva York.

- subcontratada, a la vez que elimina la incertidumbre sobre la evolución de los costes de las fases subcontratadas. En cualquier caso, se suele mantener el control de las etapas productivas esenciales como son la del diseño del producto y las que requieren una tecnología más sofisticada o una mano de obra especialmente cualificada.

Los "contratos llave en mano" consisten en el suministro de instalaciones industriales completas. Para los países receptores este tipo de contratos ofrecen como ventaja principal la posibilidad de poner en marcha, de forma inmediata, el proceso productivo. Para las empresas suministradoras las ventajas se centran en la posibilidad de ampliar su mercado exterior y asegurarse la dependencia tecnológica de la nueva instalación, y todo ello sin incurrir en los riesgos que implica el establecimiento de instalaciones propias en países de cierta inestabilidad política y social.

Las "zonas francas" son enclaves industriales creados por los gobiernos de diferentes países, con la intención de atraer la inversión productiva mediante todo tipo de ventajas fiscales, laborales, etc. Se trata, en general, de facilitar las condiciones en las que realizar una producción competitiva a nivel internacional y susceptible, por tanto, de exportación a otros mercados. Con frecuencia son zonas donde la mano de obra es abundante, lo que incentiva el establecimiento en ellas de las etapas más intensivas en trabajo.

La innovación tecnológica ha hecho posible la fragmentación del proceso productivo y con ella, la transferencia de actividades hacia áreas económicas menos desarrolladas pero llenas de ventajas para el inversor. No obstante, la nueva distribución de actividades que se consigue con el fomento de este tipo de zonas económicas, no parece que pueda convertirse en la base de un proceso de industrialización para los países que las crean, puesto que no se suele llegar a la estructuración de un sector productivo completo y su vinculación con el resto del sistema productivo es mínima<sup>90</sup>.

#### D. La estrategia de las nuevas multinacionales.

En los últimos años, la internacionalización de la actividad económica se ha visto favorecida por la aparición multinacionales procedentes de países en desarrollo y empresas multinacionales de carácter público. En muchos aspectos, este tipo de firmas no difieren mucho de las multinacionales privadas de los países desarrollados pero ofrecen ciertos rasgos peculiares que les convierten en evidentes factores dinamizadores de los cambios en la economía mundial.

En principio, la ventaja de las multinacionales de países en desarrollo mundo radica en la utilización de técnicas intensivas en mano de obra y adecuadas para la producción en pequeña escala, en la fabricación de productos no diferenciados competitivos por su precio y en la disponibilidad de personal directivo de bajo

---

<sup>90</sup> FRÖBEL, F. HEIRICH, J. y KREYRE, O. (1980): La nueva división internacional del... Op Cit, pag 137 y sgts.

coste<sup>91</sup>. En la actualidad es cada vez mayor el numero de paises en desarrollo que tienen algunas compañías que poseen inversiones directas en el extranjero, pero solo adquieren una importancia sustancial las de los llamados Nuevos Paises Industrializados. Estas inversiones en el extranjero se concentran principalmente en la fabricacion de productos sencillos que constituyen su principal partida de exportacion, como son los textiles, las prendas de vestir, los articulos de plastico y los articulos electronicos de consumo, es decir, los productos muy estandarizados, con tecnologías muy difundidas.

Las razones que llevan a las empresas de los paises del tercer mundo a internacionalizarse pueden resumirse, principalmente en dos: abrirse mercado en otros paises en desarrollo, compitiendo en este sentido con las empresas de los paises industrializados y participar directamente en las empresas de paises desarrollados para facilitar su acceso a las nuevas tecnologías. El creciente proteccionismo impuesto por estos ultimos a cierto tipo de productos tradicionales exportados por los paises en desarrollo suele citarse como otro de los elementos determinantes de la creación de empresas multinacionales en paises del tercer mundo.

La existencia de empresas multinacionales públicas es un fenomeno menos frecuente y mas reciente que el anterior<sup>92</sup>. Se limitan, por lo general a las empresas de los sectores considerados de interes

---

<sup>91</sup> Vease LALL, S. (1985): "Las multinacionales del tercer...", Op. Cit. pag. 72

<sup>92</sup> Vease BLANC, G. y DUSSAUGE, P. (1985): "Las multinacionales públicas", Economía Industrial, n.º 242, julio-agosto, pag. 29-35.

general como son el energetico, quimico, etc. Entre las razones que impulsan a este tipo de empresas a establecerse en el exterior, destacan, la de favorecer los objetivos de la politica nacional, como son asegurarse el abastecimiento de materias primas, aliviar los efectos negativos de los sectores en crisis o, simplemente, intentar mejorar el equilibrio externo de la economia garantizandose mercados en el exterior<sup>93</sup>. A diferencia de las empresas multinacionales privadas, las matrices de las multinacionales publicas presentan, en ocasiones, rentabilidad negativa. En estos casos son las ayudas del Estado las que logran mantener la viabilidad de estas firmas.

---

<sup>93</sup> De las 37 empresas publicas clasificadas entre las 200 primeras empresas industriales mundiales no estadounidenses, casi la mitad pertenecen al sector energetico. Véase Fortune. Agosto, 1984.



## 2. EL PAPEL DE LOS MOVIMIENTOS DE CAPITAL.

Quizá uno de los elementos más característicos y relevantes de la evolución reciente de la economía mundial sea el fuerte proceso de integración de los mercados de capitales. Sin esa integración, particularmente favorecida por la actividad de las empresas multinacionales, no es posible comprender ni la integración a nivel comercial ni la de los mercados tecnológicos, ni la de los mercados de capital.

## 2.1. EL PROCESO DE INTEGRACION DE LOS MERCADOS DE CAPITALES Y LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.

Hasta bien entrada la década de los setenta, los mercados internacionales de capital no recuperaron el nivel de actividad que habían alcanzado en los años anteriores a la Gran Depresión. Hasta ese momento la financiación internacional se limita a las ayudas ofrecidas por el Plan Marshall, los créditos bilaterales o multilaterales- de ayuda al desarrollo, y los créditos a la exportación.

Esta situación se modifica sustancialmente a medida que el aumento simultaneo de la capacidad de financiación de algunos países y las necesidades financieras de otros determinaron un espectacular crecimiento de los flujos financieros.

El excedente de recursos obtenido por los países de la OPEP a partir de la crisis y el intento de rentabilizarlos en los mercados internacionales de capital se tradujo en la llegada de un importante volumen de petrodólares que constituyó el punto de arranque del crecimiento de la oferta de recursos de capital. Paralelamente, los fuertes déficits externos de los países no productores generaron una fuerte expansión de las necesidades de financiación, no menos intensas que el crecimiento de la oferta de fondos.

Los desequilibrios entre endeudamiento e ingresos en divisas se agravó a finales de la década cuando, en un intento por reducir el riesgo, la banca

internacional comienza a conceder créditos a tipos de interés variables<sup>94</sup>. En estas condiciones, y dado el espectacular alza del precio del dinero, el problema de los países deudores se agravó considerablemente con el fuerte aumento del servicio de la deuda.

El gran dinamismo vivido por los mercados de capitales en los últimos años, se manifiesta no solo en el creciente volumen de recursos que se negocian, sino en las importantes innovaciones que se están produciendo en su seno. Las razones de este dinamismo pueden concretarse en los siguientes puntos.

- . La liberalización de los controles sobre movimientos de capital.

Durante de los últimos años se ha avanzado hacia una mayor liberalización de las transacciones internacionales de capital, tanto en los países industrializados como en los países en vías de desarrollo. Dos parecen ser las razones que impulsan este fenómeno y refuerzan la integración de los mercados de capitales. Una, la progresiva desregulación de los sistemas financieros de muchos países y otra, el convencimiento de que los controles sobre movimientos de capital antes o después acaban eludiéndose<sup>95</sup>.

---

<sup>94</sup> A la altura de 1986 la relación deuda -sin intereses- y exportaciones, para un conjunto de 90 países en desarrollo, alcanzaba el valor de 144,5 por ciento. El servicio de la deuda supone, para esos mismos países y ese mismo año, aproximadamente el 11 por ciento de sus exportaciones. Véase: BANCO MUNDIAL (1987): Informe sobre el desarrollo... Op Cit, pag 21.

<sup>95</sup> Con carácter general, el F.M.I. afirma que casi todas las modificaciones de las normas que siguen las inversiones directas, de cartera, etc., en general los movimientos de capital, realizadas a lo largo de 1986, implicaron la eliminación o suavización de las restricciones existentes. Sólo algunos países en

En cualquier caso, hay que señalar que todavía existen obstáculos reguladores a los intercambios de capital. Así, puede mencionarse el caso de los países comunitarios en los que, a pesar de los avances en la aplicación del principio de libre movimiento de capital la liberalización no ha alcanzado a los de muy corto plazo. Otro tanto puede decirse de los países del Este europeo que, a pesar de sus importantes avances como demandantes de fondos en los mercados internacionales de capital, los estrictos controles que todavía subsisten frenan su definitiva integración en los mercados internacionales de capital.

#### . Innovación en los activos financieros internacionales.

Se trata de la aparición de numerosos instrumentos financieros que han surgido como alternativa a los créditos tradicionales y cuya negociación se ha dinamizado gracias al avance de las telecomunicaciones. Estos nuevos activos se instrumentan, en general, en emisiones de títulos transferibles por parte de los deudores y adquisiciones de los mismos por parte de los inversores últimos<sup>96</sup>.

Los cambios generados quedan de manifiesto en el cuadro número 3.1. Como se aprecia en él, en los

---

desarrollo, como Gambia, el Salvador o Turquía, han adoptado reglamentaciones más estrictas. Véase: F.M.I. (1987): Annual report on exchange arrangements and ...  
Op cit.

<sup>96</sup> Sobre los nuevos activos financieros internacionales, es interesante la recopilación que se contiene en el número monográfico dedicado al tema: REVISTA DEL INSTITUTO DE ESTUDIOS FINANCIEROS (1986): Nuevos productos financieros, nº 2.

últimos años se ha producido una fuerte contracción del volumen de préstamos internacionales, que ha sido compensado con el espectacular desarrollo del mercado de bonos y de euronotas (en el cuadro NIF).

CUADRO 3.1. LOS MERCADOS INTERNACIONALES DE CREDITO Y DE CAPITAL  
(miles de millones de dólares)

Partidas	1981	1983	1985
Bonos y títulos internacionales	44,0	72,1	162,8
de los cuales: FRNs	7,8	15,3	55,4
Bonos convertibles	4,1	6,8	7,3
Préstamos sindicados eurobancarios	96,5	51,8	21,6
de los cuales: préstamos concertados	-	13,7	2,4
NIFs	1,0	3,3	49,4
TOTAL	141,5	127,2	233,8

Fuente: Banco de Inglaterra, tomado de INSTITUTO DE ESTUDIOS  
ECONOMICOS (1986): Nuevos productos financieros, Revista del Instituto  
de Estudios Económicos, nº2, pag 266.

El desarrollo del mercado de bonos es consecuencia del proceso de innovación financiera que ha dado lugar a los FRN (Floating Rate Notes), es decir, de los bonos a tipos de interés flotante que ofrecen una colocación adecuada ante las constantes alteraciones de los tipos de interés.

Por otra parte, el desarrollo del mercado de euronotas ha estado vinculado a la aparición de los NIF (Note Insurance Facility) y los RUF (Revolving Underwriting Facility). Los primeros, son acuerdos a medio plazo en virtud de los cuales un prestatario puede emitir -en general, a través de un banco ó un sindicato de bancos- títulos a corto plazo, que la institución financiera que suele intervenir en la operación se encarga de colocar. Cuando además el sindicato bancario se compromete a facilitar fondos al prestatario en cantidad equivalente a los títulos que no ha podido colocar, estamos en presencia de las operaciones RUF. La principal ventaja de estos nuevos activos son el menor coste que genera a los prestatarios y la flexibilidad que otorga a los tenedores de los mismos.

Los swaps de divisas y de tipos de interés y los contratos a plazo de intereses (FRA), forman parte también de la nueva generación de activos financieros que han visto la luz en los últimos años. Los swaps de divisas son operaciones en las que se intercambian cantidades específicas de dos monedas, reembolsándolas a lo largo del tiempo<sup>97</sup>. Los swaps de tipo de interés son

---

<sup>97</sup> Véase: REVISTA DEL INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONOMICOS (1986): Nuevos productos... Op. Cit. Cap.II.

operaciones de características semejantes a la anterior, con la diferencia de que los agentes implicados solo intercambian los intereses que origina la deuda de cada uno. De nuevo, la posibilidad de conseguir financiación a bajo coste y activos con alta rentabilidad, cubrir posiciones en divisas ó tipos de interes, hacen especialmente atractivas estas operaciones<sup>98</sup>.

Los contratos a plazo de interes, son operaciones en las que se fija el tipo de interes a un un teorico deposito futuro y con una fecha de liquidación determinada. El atractivo de estos instrumentos radica en que reducen el riesgo del tipo de interes.

Las posibilidades de financiación y rentabilización de recursos, así como la flexibilidad con que suelen funcionar los mercados en los que se negocian, han hecho posible, no solo su sustitución por los tradicionales préstamos, sino que han dado un fuerte impulso a los movimientos internacionales de capital.

#### . Decisivo papel de las empresas multinacionales

El desarrollo de la empresa multinacional desempeña un papel clave en el proceso de integración del mercado de capitales. Los activos financieros emitidos por las empresas multinacionales ofrecen ventajas sobre el resto de los activos financieros porque permiten diversificar riesgos y maximizar la

---

<sup>98</sup> Se ha estimado que alrededor del 25 por ciento de las emisiones de eurobonos están vinculadas a este tipo de operaciones.

rentabilidad. El inversor que desea diversificar el riesgo de su cartera de activos tiene la alternativa de hacerlo adquiriendo activos en diferentes países. Esta vía, en principio complicada, se simplifica cuando se encuentran en el mercado activos emitidos por empresas multinacionales que tienen repartida su actividad y su riesgo entre distintos países.

En la medida en que los inversores nacionales pueden diversificar libremente el riesgo entre activos nacionales y extranjeros, participando en la financiación de empresas multinacionales, se están integrando mercados financieros de distintos países a los que, por la segmentación existente, no tiene acceso el inversionista privado. Por otra parte, la rentabilidad ofrece mayores garantías ya que la empresa multinacional tiene en su mano la posibilidad de presionar al alza el precio de sus activos financieros con lo que completa las ventajas que ya ofrecen estos activos<sup>99</sup>.

Además, debe tenerse en cuenta que las empresas multinacionales participan activamente en el mercado de capitales no solo como demandantes sino también como oferentes de recursos financieros. Oferta que se ha multiplicado en los últimos años a medida que aumentaba la necesidad de colocar sus crecientes fondos de tesorería<sup>100</sup>. Algunos autores señalan la importancia como proveedores de fondos a nivel internacional, a las

---

<sup>99</sup> Véase: DUNNING, H.J. y PEARCE, R.D. (1985): The world's largest industrial companies 1962-1983, Aldershot, Gower.

<sup>100</sup> UGARTE, J.L. (1987): "Alcance y límites de la internacionalización en las economías contemporáneas" Información Comercial Española, nº 648-649, pag 147-163.



grandes firmas que movilizan el capital entre países con objeto de reducir sobre ellos la presión fiscal<sup>101</sup>.

Por otra parte, no puede olvidarse que el desarrollo y la integración de los mercados internacionales de capital ha sido posible gracias a la existencia de la banca multinacional. El enorme volumen de recursos que llega a este mercado desde finales de los años setenta está siendo canalizado, en buena medida, a través de los grandes bancos que, imitando a las empresas industriales, han ampliado su campo de actividad a multitud de países. Es cierto, que en los últimos años puede observarse cierta tendencia a la desintermediación en los mercados de capitales como consecuencia de la aparición de nuevas fórmulas de financiación alternativas al crédito bancario. No obstante, el papel de los bancos sigue siendo fundamental en la medida que proporcionan servicios complementarios a la propia financiación.

En cualquier caso, en el crecimiento de los flujos financieros comentado no han participado de igual forma todos los países. Quizá el rasgo más destacado sea la pérdida de participación en los mercados de capitales de los países en desarrollo a favor de los más desarrollados.

---

<sup>101</sup> Para apreciar la magnitud de los capitales evadidos que se movilizan en los mercados internacionales, NEYRA lo compara con la magnitud de la Deuda Externa de algunos países, citando como fuente el F.M.I. En este sentido afirma, que los capitales fugados de Argentina con relación a la deuda externa alcanza la cifra del 71,8 por ciento, en Venezuela este ratio es del 49,1 por ciento y en México del 34,3 por ciento. NEYRA, R. (1987): "Inversiones extranjeras en América Latina", Boletín de I.C.E., nº 2.102, 5-11 de Octubre, pag 3.435-3.443.

El fuerte endeudamiento externo de estos países, ha deteriorado confianza que hasta entonces tenían en ellos los oferentes de recursos, sobre todo la banca internacional<sup>102</sup>. De esta forma, el volumen de recursos exteriores que han recibido en los últimos años, se ha reducido drásticamente. Otro tanto puede decirse de los préstamos y los recursos procedentes de la ayuda oficial al desarrollo y los créditos concesionales<sup>103</sup>.

Los flujos de inversión directa o de cartera, se han visto, igualmente, debilitados al orientarse en mayor medida hacia los países industrializados. En efecto, según datos del Fondo Monetario Internacional, entre 1982 y 1985, el volumen de inversión directa recibido por los países en desarrollo se redujo en términos nominales en casi 3500 millones de dólares. Entre esas mismas fechas, la inversión directa sentida por los países industrializados aumentaba 6000 millones de dólares aproximadamente<sup>104</sup>.

---

<sup>102</sup> En 1985 los activos bancarios frente a los países en desarrollo, suponían una octava parte de los correspondientes a 1982. INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONOMICOS (1986): Nuevos productos... Op Cit, pag. 60.

<sup>103</sup> La reducción de estos recursos, ente 1980 y 1986, es, aproximadamente, del 14 por ciento. Hay, simultáneamente, un aumento importante de las donaciones, pero no en cantidad suficiente como para compensar la reducción comentada. Vease: BANCO MUNDIAL (1987): Informe sobre el desarrollo... Op Cit, pag 37.

<sup>104</sup> Una situación semejante se detectó en las inversiones de cartera. Vease: FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (1986): Balance of payments statistics, Vol 37, Yearbook, parte II, Washington.

CUADRO 3.2. EVOLUCION DE LA INVERSION DIRECTA REALIZADA Y RECIBIDA  
POR LOS PAISES INDUSTRIALIZADOS (1). 1974 - 1985.  
millones de DEG.

	1974	1980	1985
INVERSION DIRECTA NETA	3.712	9.494	23.837
INVERSION REALIZADA	17.901	40.466	56.311
INVERSION RECIBIDAS	14.189	30.474	32.474

FUENTE: FMI (varios años) estadísticas financieras internacionales.

La contracción de la inversión directa recibida por los países en desarrollo, parece responder no solo a la mala situación económica de estos países sino también a otra serie de factores de índole menos coyuntural<sup>105</sup>. Entre estos, pueden citarse los siguientes:

- . Pérdida de importancia de la inversión directa en el sector primario a favor de las manufacturas y servicios.

Es evidente que el cambio de destino sectorial de la inversión directa desde los sectores vinculados a los recursos naturales -minería, petróleo, etc- hacia las actividades manufactureras y de servicios, es una de las claves de la intensificación de la inversión entre países desarrollados<sup>106</sup>.

Naturalmente, este cambio de orientación de la inversión directa extranjera hace que sean otras las ventajas que se exigen a los potenciales receptores de la misma. Y en este sentido, hay que destacar como se

---

<sup>105</sup> Como ejemplo puede señalarse que la inversión directa en los países en desarrollo procedente de los Estados Unidos, ha pasado de ser el 48,7 por ciento del total en 1950, al 34,9 por ciento en 1960; 25,4 por ciento en 1970, 24,7 por ciento en 1980 y al 22,5 por ciento en 1985. Véase: NEYRA, R. (1987): "Inversiones extranjeras en América... Op Cit, pag 3440.

<sup>106</sup> Este cambio puede ilustrarse atendiendo a la distribución sectorial de la inversión norteamericana en América Latina. En 1960, el 52 por ciento se dirigía a actividades de minería y petróleo. En 1984, este porcentaje se ha convertido en el 19,4 por ciento, las manufacturas representaban ya el 48,7 por ciento y los servicios comerciales y financieros el 26,5 por ciento. Véase: NEYRA, R. (1987): "Inversiones extranjeras en América... Op Cit, pag 3441.

ha hecho más relevante la cualificación de la mano de obra que su coste.

- . El abandono de las políticas de sustitución de importaciones.

Ante el fracaso de las políticas de sustitución de importaciones muchos gobiernos se han decidido la supresión de la protección del mercado interior, lo que supone un claro desincentivo para todas aquellas inversiones que pretendían hacerse con el mercado abasteciendolo desde dentro<sup>107</sup>.

- . El resurgir del proteccionismo comercial en los países más industrializados.

La política de caracter proteccionista desarrollada por los países industrializados, ha restado atractivo a la posibilidad de llevar a cabo inversiones directas en países en desarrollo con la finalidad de favorecer sus exportaciones. En la medida que la posición exportadora de las empresas de los países tecnológicamente más avanzados, puede verse deteriorada por las barreras proteccionistas, aparece como alternativa el establecimiento en el los propios países industrializados.

Además, el contexto de crisis que caracteriza en la actualidad a los países en desarrollo, ha estimulado la búsqueda de países con menos dificultades, menos riesgos y mayor solvencia como la que ofrecen, por lo general, los países más

---

<sup>107</sup> Véase: DUNNING, J.H. (1983): "Changes in the level... Op. Cit.

desarrollados para establecer en ellos nuevas plantas de producción, comercialización, etc.

Esto ayuda a comprender situaciones como la de Estados Unidos que, de ser el mayor inversor en el exterior, se ha convertido en los últimos años en receptor neto de inversiones directas extranjeras<sup>108</sup>; o que Japon, haya desviado parte de la inversión directa que dirigía a los nuevos países industrializados del Sureste Asiático, hacia Estados Unidos y Europa.

---

<sup>108</sup> véase: FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (1986): Balance of payments statistics... Op cit, pag 64.

la CEE, han sido sistemáticamente más altos para las producciones manufactureras de los PMD que para los países industrializados<sup>112</sup>.

Con todo, la liberalización del comercio y la favorable coyuntura económica de los años sesenta permitieron un proceso de expansión de los intercambios comerciales cuyo crecimiento llegó a duplicar el registrado por la producción.

Del auge comercial de estos años hay dos hechos a destacar:

- . El peso de los países en desarrollo en el comercio mundial se intensificó<sup>113</sup> gracias al mantenimiento de las exportaciones de productos primarios<sup>114</sup>.
- . El grueso del comercio mundial tiene lugar entre los propios países industrializados.
- . Las relaciones comerciales se establecen en términos de fuerte dependencia de los países en desarrollo respecto de los países más avanzados. Los primeros dirigen, hasta mediados de los setenta, casi dos terceras partes de su producción a las economías más industrializadas.

---

<sup>112</sup> Véase: GATT (1980): Las negociaciones comerciales ... Op Cit, pag 37.

<sup>113</sup> Entre 1965 y 1973 la cuota de mercado internacional de estos países aumentó casi un 30 por ciento.

<sup>114</sup> La exportación mundial de alimentos entre 1965 y 1973, creció a un ritmo anual del 5 por ciento y la de metales y minerales al 6,8 por ciento anual y la de combustibles al 8,6 por ciento. Véase: BANCO MUNDIAL (1987): Informe sobre el desarrollo... Op Cit, pag 200.

CUADRO 3.3.		PAIS DE DESTINO		
Pais de origen		Pais industrializado de Economía de mercado	Países en desarrollo	Total
Países industrializados de economía de mercado		67	33	100
Países en desarrollo		70	30	100

Fuente: BANCO MUNDIAL (1987): World development report, 1987, Washington y elaboración propia.



Al mismo tiempo que crece el comercio internacional, las empresas multinacionales de los países más avanzados, se establecen mediante inversión directa en terceros países con la finalidad fundamental de aprovechar la coyuntura económica y aquellas condiciones locales que le permitan mejorar su ventaja competitiva. A este tipo de estrategia responden buena parte de las inversiones norteamericanas en Europa y en terceros países<sup>115</sup>.

El fuerte aumento registrado por el comercio mundial hasta mediados de la década de los setenta, se ralentiza por las implicaciones económicas que provocó el aumento de los precios de los crudos y, en general, de las materias primas. Entre las consecuencias, dos afectaron particularmente las relaciones comerciales:

. el resurgir del proteccionismo<sup>116</sup>.

La rapidez con que se transmitieron los efectos de la subida del precio de la energía impidió un ajuste rápido a la crisis y provocó fuertes desequilibrios internos y externos en los países más avanzados. En este contexto, las medidas de tipo proteccionista pretendían, por una parte, eliminar en lo posible el saldo negativo de los intercambios comerciales y los efectos depresivos que ocasiona; por otra, proteger los sectores en crisis de la competencia ejercida por la

---

<sup>115</sup> UGARTE, J.L. (1987): "Alcance y límites de la internacionalización... Op Cit, pag 148.

<sup>116</sup> La búsqueda de nuevas formas de protección se deriva de los compromisos adquiridos por un buen número de países en las distintas negociaciones del GATT. Esta situación les obliga a mantener los aranceles y cuotas negociadas previamente lo que incentiva, por contra, el establecimiento de otros instrumentos protectores.

producción de otros países que vieron en el fomento de la exportación una forma de compensar el debilitamiento de la demanda interna<sup>117</sup>.

El resurgir del proteccionismo tubo su manifestación, también, en los países en desarrollo. La poca diversificación de sus exportaciones y la dependencia de inputs del exterior generaron desequilibrios externos y un enorme crecimiento del endeudamiento exterior. Las dificultades de pago y la competencia ejercida desde los Nuevos Países Industrializados justificaron la aplicación de fuertes medidas de protección.

. Debilitamiento de la demanda interna y exceso de capacidad productiva.

Las políticas deflacionistas con las que se intenta hacer frente a la crisis a costa de debilitar el consumo y la inversión, generaron excesos de oferta y, en consecuencia, un proceso de envejecimiento del sistema productivo. En un intento de amortiguar los excesos de capacidad productiva los gobiernos emprenden una decidida política de fomento de la exportación como forma de compensar la atonía de la demanda interna. Y así, el mantenimiento de los tipos de cambio para compensar la pérdida de competitividad debida a la inflación, las subvenciones a la exportación, las prácticas de "dumping", etc., se generalizan a nivel internacional.

---

<sup>117</sup> Con frecuencia, el neoproteccionismo se ha justificado en la conveniencia de evitar la competencia exterior para facilitar la restructuración de los sectores en crisis. No obstante, dicha restructuración no siempre se ha llevado adelante mientras que la protección se ha convertido en un fenómeno permanente.

Aunque se afirma con frecuencia que la dinámica proteccionista se autoalimenta, en la medida que se protegen ineficiencias que necesitarán de nuevas medidas de protección<sup>118</sup>, las distorsiones que genera el neoproteccionismo sobre la asignación nacional e internacional de recursos y la mejora de la situación económica de muchos países pueden acabar reestableciendo unos mercados mundiales más abiertos<sup>119</sup>.

El comportamiento reciente de cara a los intercambios comerciales de algunos países, en concreto países en desarrollo, parece confirmar la afirmación anterior. Los análisis del Fondo Monetario Internacional reflejan como la creciente necesidad de establecer incentivos a la exportación y a las actividades alternativas a la importación, está favoreciendo la eliminación de los controles arancelarios y comerciales y, en particular, las restricciones cuantitativas<sup>120</sup>.

No obstante, los países industrializados parecen más reticentes a eliminar barreras

---

<sup>118</sup> En este aspecto, puede resultar de interés el trabajo de: SJAASTAD, L.A. Y CLEMENS, K.W. (1985): "The incidence of protection: theory and measurement" incluido en: SJAASTAD, L.A. (1985): The free trade endeavour in Latin America, Mac Millan, LONDRES.

<sup>119</sup> Véase: TUMLIR, J. (1982): "International economic order: can the trend be reversed?", The world Economy, Vol 5, pag 29-41.

<sup>120</sup> Véase: F.M.I. (1987): Annual report on exchange arrangements ... Op Cit.

comerciales<sup>121</sup>, mientras no se reduzcan los desequilibrios comerciales.

CUADRO 3.4. : EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y EL COMERCIO MUNDIAL (Tasa de crecimiento medio anual)

	<u>Países industrializados</u>		<u>Países en desarrollo</u>	
	<u>1965 - 1980</u>	<u>1980 - 1985</u>	<u>1965 - 1980</u>	<u>1980 - 1985</u>
Producción (PIB)	3.7	2.3	6.0	3.3
Exportación	7.5	3.7	3.1	3.9
Importación	6.7	3.9	5.3	0.4

Fuente: BANCO MUNDIAL (1987): World

<sup>121</sup> Los países industrializados aunque en ocasiones han emprendido reducciones arancelarias significativas, siguen manteniendo, incluso incrementando, la protección de sus mercados mediante restricciones cuantitativas al comercio exterior. Véase: BOLETIN DEL F.M.I., 3 de Agosto de 1987.

Pese a todo, el comercio mundial ha seguido mostrando un cierto dinamismo que le ha permitido avanzar, una vez más, a un ritmo superior al de la producción. Ello ha convertido la demanda externa uno de los elementos determinantes del crecimiento económico del crecimiento económico de los últimos años.

La forma en que se ha manifestado este crecimiento ha favorecido la integración comercial de los países más desarrollados, a costa de la pérdida de importancia de las economías en desarrollo, y ha modificado la estructura de tales intercambios<sup>122</sup>.

La mayor participación de los países más industrializados en el comercio internacional parece responder a varios factores.

- . Una gran parte de los países más avanzados están organizados en áreas de libre comercio y uniones aduaneras que facilitan el intercambio de manufacturas. La CEE y la EFTA son los ejemplos más significativos.
- . Los crecimientos del comercio, en los últimos años, han sido más intensos en productos de mayor contenido tecnológico, calidad y diseño y, por tanto, más acordes con la oferta de los países más desarrollados.

En cualquier caso, las medidas de fomento a la exportación no parecen suficientes para explicar el

---

<sup>122</sup> BANCO MUNDIAL (1987): Informe sobre el desarrollo... Op Cit, pag 52.

dinamismo que, pese a todo, ha mostrado el comercio internacional a partir de los peores años de la crisis. Sin duda, la estrategia y comportamiento comercial de las empresas multinacionales jugaron un relevante papel a la hora de evitar las trabas comerciales y favorecer el aumento del comercio internacional en los últimos años.

Como señalan algunos autores, quizá las empresas multinacionales no sean muchas, aunque pesan decisivamente sobre el comercio mundial<sup>123</sup>. Es difícil conseguir información sobre la importancia cuantitativa de las actividades comerciales que desarrollan ese tipo de empresas. No obstante, se estima una quinta parte del comercio del conjunto de las economías occidentales está controlado por empresas multinacionales<sup>124</sup>.

Son varias las razones que avalan la importancia de las empresas multinacionales en el desarrollo comercio internacional.

- . Mayor participación del comercio intraindustrial e interempresa.

La posibilidad de fragmentar el proceso productivo convierte a los distintos países donde se instalan las multinacionales en oferentes y demandantes del mismo de productos.

La producción exportable de las filiales de empresas multinacionales depende, en gran medida, de

---

<sup>123</sup> UGARTE, J.L. (1987): "Alcance y límites de la internacionalización... Op Cit.

<sup>124</sup> Ibidem, pag 152.

inputs importados desde la empresa matriz. Ello da lugar al desarrollo de fuertes flujos comerciales tanto en el sentido exportador como importador. Así países, como Estados Unidos, Gran Bretaña o Suecia la proporción de intercambios comerciales debidas a transacciones intraempresa alcanza aproximadamente entre el 30 y 50 por ciento del total<sup>125</sup>.

. A pesar de que la inversión directa de empresas multinacionales ha tenido carácter defensivo, ese tipo de inversión ha facilitado determinados intercambios comerciales.

Aunque la estrategia de evitar barreras proteccionistas mediante inversiones directas en los países que las imponen tienen como finalidad sustituir el comercio, la necesidad de disponer de los bienes intermedios producidos por otras divisiones del grupo multinacional genera un nuevo flujo de importaciones. Es decir, se sustituye parte del comercio de bienes finales por comercio de bienes intermedios<sup>126</sup>.

Las modificaciones en la naturaleza de los bienes intercambiados no responden a la especialización mundial prevista en las teorías del comercio internacional, lo cual no significa un freno para el comercio mundial. Por el contrario, la reasignación de recursos asociada a las inversiones directas de las empresas multinacionales explica la aparente paradoja

---

<sup>125</sup> Datos tomados de: GHERTMAN, M. (1983): Les multinationals, P.U.F., Paris.

<sup>126</sup> UGARTE, J.L. (1987): "Alcance y límites de la internacionalización... Op Cit, pag 148.

entre dotacion de factores y ventajas en términos de comercio.

En consecuencia, aunque es difícil hacer afirmaciones concluyentes, puede decirse que la inversion directa de las empresas multinacionales ha sido un factor de estímulo al comercio internacional.



### 2.3. LOS MOVIMIENTOS DE CAPITAL COMO MECANISMO DE TRANSMISION DE TECNOLOGIA.

Los movimientos de capital, en términos de inversión directa en el exterior, parece ser uno de los fenómenos que más ha contribuido a la modificación reciente del panorama económico mundial. Esta actividad, desarrollada en su mayor parte por las empresas multinacionales, ha acelerado los cambios en la distribución internacional del trabajo y la producción a la vez que ha colaborado decisivamente en el proceso de integración de la economía mundial.

#### 1.3.1. Las empresas multinacionales y la transferencia de tecnología.

La estrecha vinculación que existe entre inversión directa y empresa multinacional permite que nos centremos en el papel desempeñado por estas firmas en los mercados tecnológicos.

La reestructuración del sistema productivo a nivel internacional, ha sido posible gracias a la disponibilidad de la tecnología adecuada a las necesidades productivas de los distintos países. No obstante, contar con el suficiente grado de desarrollo tecnológico no implica necesariamente que este proceso se haya generado en el propio país. Es más, son muy pocos países que llegan a disponer de una tecnología propia y ello por una serie de factores que suelen agruparse en las siguientes categorías<sup>127</sup>:

---

<sup>127</sup> Véase: SANCHEZ MUÑOZ, M.P. (1984): La dependencia tecnológica Española: ... Op cit, capítulos 1, 2 y 3.

a.- Factores relacionados con la obtención de tecnología.

La generación de nuevas tecnología es un proceso arriesgado, en el que la empresa o país que lo acomete dedica un importante volúmen de recursos financieros y humanos durante un periodo de tiempo no determinado, sin ser los resultados valorables a priori.

No obstante, esta tecnología puede adquirirse y obviar los problemas asociados a la propia investigación. La adquisición a terceros de tecnología tanto incorporada o como no incorporada hace posible su inmediata explotación aunque genera no solo los costes de adquisición de la misma, sino una fuerte dependencia respecto del vendedor. Esta es la fórmula de renovación tecnológica seguida por la mayoría de los países en los países en desarrollo y buena parte de los considerados desarrollados.

b.- Factores relacionados con la distribución de la tecnología.

Básicamente, son tres los mecanismos de transmisión de tecnología: la importación de productos con tecnología incorporada, la inversión directa y los contratos de compraventa de tecnología no incorporada. En los tres casos, el papel de las empresas multinacionales es clave ya que son este tipo de firmas

las que de una u otra forma proporcionan los conocimientos demandados<sup>128</sup>.

Como ha señalado HYMER, es en la empresa multinacional donde tienen lugar la mayor parte del desarrollo tecnológico mundial<sup>129</sup>. Y ello, porque son las que tienen recursos para acometer las tareas de investigación y desarrollo, las que puedan explotar y rentabilizar los resultados de su esfuerzo investigador y las que pueden, gracias a su diversificación geográfica y sectorial, internalizar el mercado tecnológico y ampliar su grado de monopolio a nivel internacional.

La forma de transmisión de la tecnología dependerá de las características de la misma, así como de las del sector en que opera la empresa y del país receptor. En general, mediante inversiones directas se ceden las tecnologías punta, puesto con este mecanismo el grupo empresarial se asegura el control de la misma. La cesión tecnológica via contratos, es más frecuente cuando la tecnología es madura o las condiciones del país receptor no aconsejan la inversión.

De esta forma, las empresas multinacionales se han convertido en el eje del proceso de desarrollo tecnológico mundial tanto por ser quien las genera como quien las distribuye. Conviene tener en cuenta que las

---

<sup>128</sup> Esta afirmación se refiere sobre todo, a las economías de mercado. En las economías de planificación central, la generación de nuevas tecnologías está en general, fuera del ámbito de la empresa. Véase a este respecto: WILKINS, (1974): "The maturing of multinational... Op Cit, pag 310 y sgts.

<sup>129</sup> Véase: HYMER, S. H. (1982): "La compañía multinacional... Op cit, pag 131 y sgts.

características de la tecnología desarrollada y difundida por estas empresas son muy distintas entre unas a otras. Estudios recientes afirman que las multinacionales norteamericanas tienden a transferir tecnología punta a sus filiales en los países más industrializados, mientras que las multinacionales japoneses suelen ceder a sus filiales o asociadas en países de nivel de desarrollo menor, tecnologías menos sofisticadas<sup>130</sup>.

En síntesis, la transferencia de tecnología asociada a los cambios en la localización internacional de la producción ha sido realizada, básicamente, por empresas multinacionales a través de las extensas redes de filiales y asociadas establecidas en todo el mundo.

### 2.3.2. Desequilibrios tecnológicos y movimientos de capital.

El distinto nivel tecnológico de las empresas de una y otra región del globo, han condicionado la actividad de sus economías en la escena mundial. Por ello, un análisis comparativo del nivel de desarrollo tecnológico de las principales regiones del mundo, nos permite dar una interpretación más completa de la situación económica internacional y de las tendencias que se están perfilando de cara a su futuro más inmediato.

Durante la década de los setenta, tuvieron lugar avances tecnológicos importantes en los países

---

<sup>130</sup> Véase: OZAWA, (1979): "Multinationalism Japanese Style: Op cit. KOJIMA, K. (1977): "Transfer of technology to developing countries: Japanese type versus American type", Hitotsubashi Journal of Economics, Vol 17, n.º 2.

industrializados. Avances que fueron especialmente significativos en el campo de la electrónica, las comunicaciones, la biogenética, el desarrollo de nuevos materiales, etc<sup>131</sup>.

Las nuevas tecnologías alteraron profundamente determinados aspectos de la vida económica de estos países. En este sentido, se transformó la estructura empresarial en en algunas industrias <sup>132</sup>, cobraron gran importancia factores de producción distintos a los tradicionales, y en concreto aumentó espectacularmente la demanda de capital humano, se incrementaron los requerimientos del sector servicios y las variables de calidad, diseño, etc. surgieron como determinantes de la competitividad.

Es difícil saber con precisión cuales han sido los efectos producidos por estos cambios tanto en el país donde se generaron como en el resto de los países. Sin embargo, se apuntan algunas tendencias entre las que cabe destacar las siguientes:

- . Estados Unidos, como consecuencia de su desarrollo como potencia militar, goza de una clara ventaja en ciertas tecnologías vinculadas o derivadas de la investigación en el campo armamentístico. En este sentido, la Iniciativa de Defensa Estratégica de los Estados Unidos, constituye la última expresión

---

<sup>131</sup> Véase: CASTELL, M. BARRERA, A. y OTROS (1986): Nuevas tecnologías... Op. Cit. Cap. II.

<sup>132</sup> En algunos casos, la tendencia fué hacia la integración vertical de las empresas y en otros, hacia la descentralización de actividades y la creación de establecimientos pequeños. Como ejemplo del primer caso se suele poner las empresas de hardware, y del segundo las de software.

de un modelo de desarrollo tecnológico orientado prioritariamente al mantenimiento de su hegemonía militar y política.

En el área de los bienes de consumo, para los cuales la tecnología necesaria es mucho menos sofisticada, la economía norteamericana ha perdido terreno y se ve obligada a importar un gran volumen de bienes de consumo que otros países consiguen con tecnología intermedia y ofrecen en buenas condiciones de precio, calidad, etc.

El alto grado de sofisticación tecnológica conseguido por algunas firmas norteamericanas, ha dado una orientación muy particular a sus inversiones directas en el exterior. En general, estas operaciones se han convertido en una fórmula para asegurarse el monopolio de los mercados de bienes y servicios más elaborados desde el punto de vista tecnológico, por lo que resultan menos relevantes las consideraciones de costes, obstáculos comerciales, etc. Por ello no debe extrañar que, cada vez con mayor intensidad, las multinacionales norteamericanas se dirijan hacia los países industrializados y menos hacia los países en desarrollo, con la excepción de aquellas inversiones que siguen orientándose a la explotación de materias primas<sup>133</sup>.

- . El intenso esfuerzo de innovación tecnológica de Japón, ha permitido a este país mantener una sólida posición en los mercados mundiales, incluso después

---

<sup>133</sup> NEYRA, R. (1987): "Inversiones extranjeras en América ... Op cit, pag 3440.

de la crisis de 1973<sup>134</sup>. La estrategia multidireccional de la exportación japonesa, tanto en productos ofrecidos como en mercados de destino, se basa en la disponibilidad de una amplia gama de tecnologías, que le permiten abastecer, en condiciones muy competitivas, demandas externas de características muy diferentes: desde productos de alta tecnología, hasta textiles y productos siderúrgicos, pasando por un amplio abanico de productos de tecnología intermedia.

En un primer momento, la economía japonesa se planteó la conquista del mercado de bienes de tecnología intermedia y relativamente intensivos en mano de obra. Las peculiaridades del mercado del mercado de trabajo japonés permitió ofrecer ese tipo de bienes a un precio lo suficientemente bajo como para ganar con rapidez cuotas en el mercado internacional. En el momento en que el desarrollo económico nipón encareció la mano de obra, las industrias más intensivas en este factor se establecieron en determinados enclaves del sudeste asiático, con el fin de seguir manteniendo su competitividad internacional<sup>135</sup>. Naturalmente, las multinacionales japonesas realizaron a sus filiales las transferencias de tecnología necesarias.

No obstante, ante la protección de mercados derivada de la crisis económica, las firmas japonesas han modificado su estrategia inversora en orden a

---

<sup>134</sup> Véase sobre este tema: WILKINSON, E. (1983): Japan versus Europe, Penguin Books, Middlesex.

<sup>135</sup> Véase: BANCO EXTERIOR DE ESPAÑA (1985): Japón, Servicios de Estudios Económicos del Banco Exterior de España, Madrid, pag 189.

seguir manteniéndose con igual fuerza en los mercados mundiales. Ello explica en cambio de dirección de buena parte de la inversión directa japonesa, cada vez más orientadas hacia los países que abastecen con su producción, es decir, a los países más avanzados<sup>136</sup>.

No obstante, aunque las inversiones directas japonesas suelen llevar aparejadas las correspondientes transferencias de tecnología, las características organizativas de las empresas japonesas dificulta la difusión de la misma en la medida que suelen reservarse los puestos de dirección y gestión a profesionales japoneses.

- La situación en los países de la Comunidad Económica Europea es sensiblemente distinta a las comentadas sobre Japón y Estados Unidos. Como se ha señalado con frecuencia, Europa no carece de capacidad científica, pero la imperfecta coordinación tecnológica entre los distintos países, la falta de un sistema de ciencia-tecnología-industria eficiente y la disociación entre innovación tecnológica y su desarrollo industrial y comercial, han colocado a la Comunidad en clara desventaja en el campo de las nuevas tecnologías<sup>137</sup>. Las dificultades para superar los obstáculos con que se ha encontrado su desarrollo tecnológico, han

---

<sup>136</sup> Entre 1972 y 1977, la distribución de la inversión directa japonesa en el exterior, entre países desarrollados y en vías de desarrollo fue del 42 y 58 por ciento respectivamente, mientras que en los años siguientes tal distribución fue del 49 por ciento para los países desarrollados y 51 por ciento para el resto. BANCO EXTERIOR DE ESPAÑA (1985): Japón, Op. Cit. pag. 189.

<sup>137</sup> CASTELL, M. BARRERA, A y OTROS (1986): Nuevas tecnologías... Op Cit, pag 124.



deteriorado la posición competitiva de las firmas europeas frente a las americanas y japonesas en el mercado mundial.

No obstante, aunque Europa manifiesta deficiencias en el área de las tecnologías punta-deficiencias que se intentan subsanar, entre otros, con el proyecto EUREKA- ha conseguido defender con éxito su posición en los mercados de bienes menos necesitados de tecnología punta, como puede ser el de maquinaria o automóviles. El desarrollo de nuevas tecnologías para este tipo de productos, parece estar alterando el fundamento de las ventajas comparativas tradicionales, ya que está reduciendo el papel desempeñado por los costes laborales en este tipo de industrias.

Todo parece indicar como el algunos de los países industrializados de Europa, las innovaciones introducidas en algunos de los denominados sectores manufactureros tradicionales, como textil y confección, tanto en lo referente a las técnicas de producción como al desarrollo de nuevos productos y nuevos diseños, está invirtiendo la tendencia observada en dichos sectores de desplazarse hacia regiones mas desarrolladas<sup>138</sup>. Es decir, se están localizando estas actividades precisamente en los mismos países de donde salieron.

. El retraso tecnológico de los países en desarrollo

<sup>138</sup> Véase: KURZINGER, E. (1987): "America Latina y la Comunidad Europea: repercusiones de los cambios en la economía mundial", Boletín de Información Comercial Española, nº 2.114, 28 de Diciembre, pag 4.549 - 4.558.

responde a una serie de factores no siempre de carácter económico<sup>139</sup>.

El menor nivel de renta de estos países y las menores tasas de acumulación, limitan las posibilidades de investigación y aplicación de nuevas técnicas<sup>140</sup>. La estrechez del mercado interior y la estructura de las exportaciones obstaculizan el desarrollo tecnológico propio y, en consecuencia, aumentan la dependencia del exterior relegándolos al papel de meros suministradores de materias primas<sup>141</sup>.

La importación de tecnología se ha visto obstaculizada por las conocidas políticas de sustitución de importaciones, que afecta a la tecnología incorporada y más recientemente por la imposibilidad de hacer frente al coste de las mismas. Y, en cualquier caso, la tecnología importada no ha

---

<sup>139</sup> Una exposición detallada de los factores que han abierto y agrandado la brecha tecnológica entre los países desarrollados y los menos desarrollados, en particular América Latina, puede encontrarse en: FAJNZYLBER, F. (1987): "Las economías neoindustriales en el sistema centro-periferia de los ochenta", Pensamiento Iberoamericano, nº 11, Enero-Junio, pag 125-173.

<sup>140</sup> Según GUNDER FRANK, desde 1982, América Latina ha transferido al exterior unos 100.000 millones de dólares como consecuencia de la baja de los precios de las materias primas exportadas y el empeoramiento de los términos del intercambio. Citado en: ESTEFANIA, J. (1988): "El vacío del tercer mundo: el sur exporta capitales al norte dentro de una crisis generalizada de insolvencia", Temas de nuestra época, EL PAIS, 9 de Junio, pag 8. Por su parte, OSABA ha señalado como la caída en el precio de los productos exportados por los países menos desarrollados obliga a vender a la altura de 1980 el doble que en 1960 para adquirir los mismos productos del exterior. OSABA, J.A. (1988): "El reparto de la culpa: trasfondos ideológicos y económicos del hambre", Temas de nuestra época, EL PAIS, 9 de Junio pag 6.

<sup>141</sup> MALDONADO, G.L. (1985): "Latin America and integration: options in the crisis", CEPAL Review, nº 27, pag 56-88.

sido siempre la más idónea a las características de estos países lo que dificulta su asimilación y adaptación.

No obstante, existe una estructura dual dentro de los propios países en desarrollo. Conviven sectores fuertemente penetrados por la inversión directa extranjera, con características tecnológicas semejantes a las de países industrializados, junto con otros sectores que responden a las características de producción típicas de país subdesarrollado<sup>142</sup>.

. El papel de los Nuevos Países Industrializados en el desarrollo de la tecnología mundial responde a unas características muy concretas. Su modelo de crecimiento orientado al mercado exterior, en base a la disponibilidad de mano de obra barata, ha sido posible gracias a la importación de la tecnología que hiciera competitiva su producción en los mercados mundiales. Tecnología que han proporcionado las propias empresas multinacionales que utilizan estos países como plataformas de exportación. Aunque con frecuencia la modalidad del establecimiento elegido no ha sido la tradicional instalación de filiales o sucursales, sino la creación de firmas de riesgo compartido -"joint ventures"- con empresarios locales, el inversor extranjero ha seguido proporcionando la tecnología necesaria para acometer con éxito la penetración en el mercado mundial.

---

<sup>142</sup> Véase: SUNKEL, O (1987): "Las relaciones centro-periferia y la transnacionalización", Pensamiento Iberoamericano, N° 11, Enero-Junio, pag 31-52.

La orientación hacia el mercado exterior y la no abundancia de recursos naturales está la clave de su elevada capacidad de asimilación de la tecnología importada y, en consecuencia, del éxito económico de países como Corea del Sur, Singapur, Hong Kong, etc<sup>143</sup>. Todo parece indicar, además, que las variables crecimiento y competitividad se retroalimentan y permiten el funcionamiento sostenido de este modelo y el desarrollo de tecnologías de consumo que reexportan a otros países en desarrollo<sup>144</sup>.

- . Los países del Este Europeo constituyen un claro ejemplo de modelo de crecimiento hacia adentro aislado de los centros financieros mundiales y con un considerable coste en términos de consumo.

La necesidad de estrechar los vínculos comerciales con las economías occidentales, les ha llevado a un proceso de cierta liberalización de las inversiones directas del exterior. En este cambio de orientación ha tenido, sin duda, mucho que ver, el desigual desarrollo tecnológico de estos países frente al de los países capitalistas más avanzados.

Al centrarse el desarrollo tecnológico en el área de actividades militares, el nivel de sus tecnologías de consumo en estos países está por debajo del que podría esperarse de su grado de industrialización y condiciona la estructura y

---

<sup>143</sup> FAJNZYLBER, F. (1987): "Las economías neoindustriales en el sistema... Op Cit pag 144 y sgts.

<sup>144</sup> Del stock total de capital extranjero, en los países asiáticos estaba en 1971 el 4,7 por ciento y en 1980 el 6,9 por ciento. Fuente: STOPFORD, J. y DUNNING, J. (1983): Multinational company performance and... Op. Cit.

competitividad de sus intercambios comerciales con el mundo capitalista.

La necesidad de adquirir tecnología occidental, necesidad que se ha hecho más acuciante con la recesión económica mundial, ha modificado su política de comercio exterior y ha favorecido las importaciones de capital mediante la inversión directa de empresas occidentales. De ese modo, la legislación sobre este tipo de operaciones se ha suavizado progresivamente y, en la actualidad, pueden constituirse empresas mixtas en donde el capital extranjero esté ampliamente respresentado<sup>145</sup>. Se trata, en definitiva, de abrirse una vía de acceso a las nuevas tecnologías dentro de las limitaciones impuestas por el COCOM.

Esta estrategia de acceso a la tecnología a través de la inversión directa extranjera parece reforzarse en los últimos años<sup>146</sup>. En la línea de reestructuración y modernización de la economía soviética actual, se incluye como condición previa alcanzar el nivel tecnológico necesario que asegure aumentos de la productividad y la calidad, contándose para tal fin, con la participación directa de las empresas extranjeras.

---

<sup>145</sup> Sobre este tema puede consultarse: LEVESON, J. y WHEELER, J. (1980): Western Economies in... Op Cit.

<sup>146</sup> La nueva orientación de los dirigentes socialistas ha quedado respaldada por los objetivos aprobados por el XXVII Congreso del Partido Comunista Soviético de Enero de 1987.

**CAPITULO 4 :**

**LA INTEGRACION DE ESPAÑA EN LOS MERCADOS  
INTERNACIONALES DE CAPITAL**

## 1. EVOLUCION DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

Durante la década de los sesenta, España se embarca en un proceso de apertura al exterior que no ha dejado de acelerarse hasta la incorporación a la Comunidad Económica Europea<sup>1</sup>. Este proceso, iniciado con el Plan de Estabilización de 1959, permitió a nuestra economía alcanzar durante bastantes años uno de los ritmos de crecimiento más importantes del mundo.

El intenso proceso de crecimiento económico, que tuvo lugar hasta la crisis del petróleo de 1974 fué posible gracias a un notable desarrollo de nuestros intercambios con el exterior<sup>2</sup>. Intercambios que, como hemos apuntado, aceleraron la modernización y desarrollo del aparato productivo español y, a la vez, constituyen un factor relevante para comprender la penetración del capital extranjero en nuestro país<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> La dinámica exportadora é importadora de la economía española, elevó considerablemente su grado de apertura al exterior. Entre 1960 y 1975, el volumen de comercio con respecto al PIB creció más del 120 por ciento, pasando del 13,8 por ciento al principio del período al 30,5 por ciento al final del mismo. Este grado de apertura semejante al que presenta el conjunto de los países de la OCDE -34,6 por ciento-, está sin embargo, muy por debajo del nivel alcanzado a mitad de la década de los setenta por los países comunitarios -52,6 por ciento. Un análisis de la apertura de la economía española desde el Plan de Estabilización puede encontrarse en: REQUEIJO, J. (1985): Introducción a la balanza de pagos de España, Ed. Tecnos, Madrid.

<sup>2</sup> Entre 1961 y 1974 la economía española alcanzó una tasa de crecimiento medio anual del orden del 7.5 por ciento, tasa solo superada por Japón durante el mismo período.

<sup>3</sup> Un análisis interesante de la evolución de la Balanza Comercial Española puede encontrarse en el capítulo III de: REQUEIJO, J. (1985): Introducción a la balanza de pagos... Op Cit.

El espectacular crecimiento de las ventas al exterior hasta mediados de los setenta convirtió al sector exterior en el elemento dinamizador de la demanda agragada de nuestra economía que, de representar el 5 por ciento del PIB en 1961 a más del 8 por ciento en 1974<sup>4</sup>. La expansión de las exportaciones fue acompañada un proceso de diversificación de la producción. Los productos alimenticios cedieron terreno a manufacturas más elaboradas e intensivas en factor trabajo y, posteriormente, en capital.

El ritmo de crecimiento de las importaciones no fue menos intenso, de modo que en apenas quince años llegaron a duplicar su importancia dentro del PIB. Los bienes intermedios y de capital constituyeron el grueso de nuestras compras al exterior de acuerdo con la estrategia de desarrollo industrial diseñada por las autoridades económicas de la época. En este sentido, algunos analistas han destacado el significativo aumento de la dependencia exterior de la estructura productiva para el aprovisionamiento de determinados productos intermedios<sup>5</sup>.

El optimismo derivado del buen comportamiento del sector exterior se vió subitamente quebrado con la crisis que siguió al encarecimiento del petróleo en

---

<sup>4</sup> La tasa media anual de crecimiento fué, durante esos años, de un 20 por ciento.

<sup>5</sup> Según FANJUL y SEGURA, los requerimientos de importaciones de este tipo de bienes aumentó casi un 30 por ciento en la década de los sesenta. Véase: FANJUL, O. y SEGURA, J. (1977): Dependencia productiva y exterior de la economía española, Fundación INI, Programa de Investigaciones Económicas, serie E, nº 10.



1973. El crecimiento sistemático de los precios y el desempleo, la caída de la tasa de inversión y los fuertes déficits de balanza comercial, pusieron en tela de juicio la posibilidad de mantener el proceso de internacionalización emprendido por la economía española como eje de su modelo de crecimiento. Sin embargo, la mayor integración de España en el comercio mundial acabó funcionando como un mecanismo compensador de las dificultades surgidas en el ámbito internacional de la crisis<sup>6</sup>.

El proceso de integración de España en la economía mundial, lejos de interrumpirse se ha visto reforzado en los últimos quince años. El comportamiento del sector exterior hasta 1985 ha sido excepcional, superando con creces la evolución de nuestro PIB<sup>7</sup> lo que ha permitido el crecimiento del coeficiente de apertura al exterior, aunque aún está lejos de alcanzar los niveles registrados por la mayor parte de los países europeos<sup>8</sup>.

El constante aumento de nuestras exportaciones y su mayor dinamismo frente a las ventas realizadas por el resto del mundo, han permitido significativos avances en las cuotas de mercado internacional -un 25

---

<sup>6</sup> SERRANO afirma que el comportamiento del sector exterior y, en concreto el de las exportaciones de manufacturas ha evitado que la destrucción de empleo haya sido, en España, aún más intensa. Véase: SERRANO, J. (1987): Comercio y empleo durante la crisis... Op Cit.

<sup>7</sup> Según informaciones de la OCDE, entre 1970 y 1985 España multiplicó por más de 4 su PIB y por más de siete su volumen comercial. Véase O.C.D.E. (Varios Años): National accounts y statistics of foreign trade.

<sup>8</sup> Solo Grecia ofrece un nivel de apertura semejante al nuestro. GRANELL, F. (1982): "La integración en la Comunidad y sus efectos sobre la exportación española", Información Comercial Española, nº 588/89, pag 135-141.

por ciento entre 1970 y 1985-, en especial en el comunitario. Simultaneamente, nuestras importaciones a pesar del incremento del precio de los crudos, registran un crecimiento más lento con el correspondiente efecto positivo sobre la tasa de cobertura y el reequilibrio de nuestro tradicional déficit comercial<sup>9</sup>.

Son varias las razones que explican la intensificación del proceso de internacionalización de nuestra economía a nivel comercial en los últimos años:

#### A. La mejora de la competitividad de los productos españoles

Aunque las variaciones en la competitividad se transmiten con retraso y solo de forma parcial, las estimaciones de las funciones de exportación españolas parecen corroborar que la mejora de la competitividad ha sido un factor clave en el excelente comportamiento de nuestras transacciones con el exterior<sup>10</sup>.

Aunque el diferencial de inflación de España respecto a sus principales clientes fué positivo durante los años a que nos estamos refiriendo y aunque la evolución de los costes laborales redujo las

---

<sup>9</sup> Entre 1970 y 1985, las exportaciones españolas se multiplicaron casi por diez mientras que las importaciones apenas lo hacían por seis. Véase: REQUEIJO, J. (1982): "El déficit exterior español: una visión global", Papeles de Economía Española, nº 11, pag 30-46.

<sup>10</sup> Véase BONILLA, J.M. (1978): "Funciones de importación y exportación de la economía española", Servicios de estudios del Banco de España, Estudios Económicos nº 14 y BONILLA, J.M. (1982): "El déficit permanente de la balanza comercial española", Papeles de Economía Española, nº 11, Pág. 46-69.

ventajas ofrecidas por una amplia gama de nuestras tradicionales ventas, lo cierto es que el precio medio de nuestras ventas se ha mantenido, por lo general, por debajo de los precios de las exportaciones de los países comunitarios y de la OCDE<sup>11</sup>, permitiendo ligeras ganancias de competitividad<sup>12</sup>. A favor de esta competitividad de los productos españoles en el mercado mundial ha jugado también la aparición cada vez más intensa de producciones en régimen de economía sumergida, básicamente en sectores intensivos en mano de obra<sup>13</sup>.

#### B. Mejora en la adecuación de las exportaciones españolas a la demanda mundial

El análisis comparado de la evolución de la estructura de las ventas españolas de productos industriales a otras áreas económicas del mundo, permite afirmar que estas se han ido aproximando progresivamente a las pautas de comportamiento requeridas por la demanda exterior<sup>14</sup>.

---

<sup>11</sup> Véase: DE LA DEHESA, G. (1984): "Desequilibrio y ajuste del sector exterior de la economía española", Papeles de Economía Española, nº 21, pag 140-162.

<sup>12</sup> La drástica política de contención de costes de trabajo, desde 1977, unida a la casi continua depreciación de la peseta debida tanto a las devaluaciones de 1977 y 1982 como al fortalecimiento de la moneda americana hasta 1986 ha permitido compensar el aumento de los costes de producción y mantener la relación real de intercambio a favor de la producción española.

<sup>13</sup> Sobre este tema, son de interés los trabajos RUESGA, S. (1984): "Economía oculta y mercado de trabajo. Aproximación al caso español", Información Comercial Española, nº 607, pag 55-61, y RUESGA, S. (1989): Al otro lado de la economía, Pirámide, Madrid.

<sup>14</sup> LASSO DE LA VEGA, A. (1983): "La exportación española y los mercados extranjeros", Información Comercial Española, nº 599-600, Pag 113-136.

La estructura de las importaciones sigue reflejando nuestra tradicional dependencia energética y los resultados del proceso de sustitución de importaciones desarrollado a medida que se consolidaba la estructura productiva española: nuestra demanda de materias primas y energía ha crecido muy por encima de como lo hacía la oferta mundial a la vez que se ha reducido la participación de los bienes manufacturados en el total de importaciones españolas.

A estas alturas, no cabe duda que en este proceso de adecuación al comercio han jugado un decisivo papel la instalación de empresas multinacionales en nuestro país. Buena parte del capital extranjero recibido por la economía española se ha dirigido a sectores económicos que han mostrado una alta actividad exportadora basada en una estrategia de competitividad que se apoya en una gran capacidad de respuesta a los cambios en la demanda y oferta de los diferentes mercados mundiales.

### **C. El favorable trato arancelario recibido por las exportaciones españolas**

Aunque sobre el incremento de nuestros intercambios han incidido favorablemente los acuerdos internacionales de reducción de barreras comerciales suscritos en el seno del GATT, el principal impulso se consiguió con la firma del Acuerdo Preferencial de España con la CEE en 1970 y la posterior incorporación como miembro de pleno derecho desde 1986.

El acuerdo de 1970 aceleró la vinculación de nuestro país con el mercado europeo e impulsó un cambio favorable en la estructura de nuestras relaciones con estos países, al facilitar la colocación de nuestra producción industrial, y en menor medida de nuestra producción agrícola<sup>15</sup>.

Al favorable trato comercial recibido por una buena parte de nuestras exportaciones, se sumó una decidida política de fomento de la exportación mediante una serie de medidas de crédito, apoyos fiscales, ventajas arancelarias a través del tráfico de perfeccionamiento y en general, de promoción comercial, que permitió un acceso más sencillo de nuestros productos al mercado comunitario<sup>16</sup>. El obligado reajuste de esta política de fomento a la exportación como resultado de la incorporación española a la Comunidad Europea, acentuó las necesidades de adaptación de nuestra producción a las condiciones de competitividad internacional y a las exigencias de la demanda mundial.

#### D. La necesidad de dar salida a la producción

La aparente contradicción entre el debilitamiento de la demanda mundial y el comportamiento de las exportaciones españolas se aclara en buena medida teniendo en cuenta la evolución de la demanda

---

<sup>15</sup> Un excelente análisis del contenido de este acuerdo y su desarrollo posterior, así como de la importancia del mismo para la economía española, puede encontrarse en: TAMAMES, R. (1982): El mercado común europeo: una perspectiva española y latinoamericana, Alianza Editorial, Madrid.

<sup>16</sup> Véase: MANZANARES, R. (1983): "Instrumentos de fomento a la exportación", Información Comercial Española, nº 599-600, Pág. 101-113.

internal<sup>17</sup>. Al igual que ha ocurrido en otros países industrializados, las investigaciones realizadas en nuestro país parecen confirmar que existe cierta correlación entre la desaceleración de la actividad económica y el incremento de las ventas al exterior<sup>18</sup>. En este sentido, se ha afirmado que parte de la exportación española tiene carácter residual ya que solo cuando el mercado interior no absorbe su producción orienta sus esfuerzos hacia la penetración en otras áreas. No obstante, el mantenimiento del ritmo de crecimiento de las mismas cuando las condiciones económicas internas parecen mejorar, como ocurre desde 1986, indica que nuestra exportación es una actividad normal y no derivada exclusivamente de una mala coyuntura de la demanda interior.

En cualquier caso, la contención de las ventas al exterior que se ha registrado en los últimos años no parece estar vinculada a la recuperación de la demanda interna sino a otros factores como la apreciación de la peseta frente al dolar, la desaparición de las medidas de apoyo a la exportación exigidas por la propia Comunidad, etc<sup>19</sup>.

---

<sup>17</sup> Véase: CASADO, A., DIAZ, A. y REVILLA, F. (1982): "Factores determinantes de la exportación española", Papeles de Economía Española, nº 11, Pág. 256-286.

<sup>18</sup> GOLDSTEIN, M. y KHAW, M.S. (1978): "Supply and demand exports: a simultaneous approach", The Review of Economics and Statistics, Vol LX, nº 2, Pág. 275-287.

<sup>19</sup> Este aumento ha sido especialmente importante en las ventas españolas dirigidas a Grecia, Portugal y Dinamarca, países donde, con anterioridad a la integración, el grado de penetración de la exportación española era francamente reducido. Véase: BURGOS, J. y RUIZ, J.J. (1987): "España y la CEE. Impactos de la adhesión sobre los flujos comerciales", Economistas, nº 23, pag 34-38. MORALES, R. (1987): "La balanza de pagos

En cualquier caso, la integración de la economía española en el contexto internacional va más de la apertura comercial. Los avances de nuestro país en el campo de los movimientos de capital han reforzado sin duda la conexión española con el resto del mundo, tal y como veremos a continuación.

## 2.- PARTICIPACIONESPAÑOLA EN LOS MERCADOS DE CAPITALES.

### 2.1. EVOLUCIONDE LOS FLUJOS DE CAPITAL HASTA 1986.

#### 2.1.1. Inversión extranjera en España.

Como tuvimos ocasión de comprobar la quiebra del modelo de crecimiento seguido por la economía española hasta la década de los sesenta, obligó a orientar la economía hacia un esquema de funcionamiento más abierto al exterior. Este cambio de rumbo, no se limitó a alterar el marco de nuestras relaciones comerciales sino que también modificó definitivamente la participación de España en los mercados internacionales de capital .

Además de las razones de índole global que aconsejaron la apertura española, dos argumentos, admitidos por la generalidad de la clase política y empresarial, respaldan la decisión de flexibilizar la entrada de capital extranjero<sup>20</sup>. En primer lugar, se esperaba que la inversión extranjera aportara recursos complementarios para compensar la insuficiencia del ahorro nacional y mantener un ritmo de crecimiento elevado. En segundo lugar, ante la escasa productividad de nuestras empresas, se esperaba que la inversión extranjera aportara las transferencias de

---

<sup>20</sup> MUÑOZ, ROLDAN y SERRANO, recogen en uno de sus libros, las opiniones de algunos destacados personajes de la vida política y económica, sobre la conveniencia o no de facilitar la entrada de capital extranjero. Véase: MUÑOZ, J. ROLDAN, S y SERRANO, A (1978): La internacionalización del capital... Op Cit, pag 22 y sgts.



recursos tecnológicos suficientes para imprimir un mayor dinamismo al sector productivo español. Como ventaja complementaria las importaciones de capital constituirían un elemento equilibrador de los inevitables déficits de Balanza Comercial.

El punto legal de partida lo constituye, en el marco de la ley de Ley de "Nueva Ordenación de la Economía Española", la normativa sobre inversiones extranjeras incluida en el Decreto Ley de 16/1959 de 27 de Julio. Con esta norma y posteriores desarrollos legislativos, se abren las puertas a la inversión extranjera en nuestra país.

A partir de entonces, tanto por la nueva legislación como por la permisividad con que se aplicó, los inversores extranjeros comienzan a irrumpir en la economía española de modo que, en apenas quince años, tales inversiones se multiplican por 25<sup>21</sup>.

Hasta mediados de los setenta, el dinamismo manifestado por la inversión extranjera en España fué muy superior al registrado por otras actividades económicas, de modo que, mientras la inversión extranjera crecía en los términos indicados, el PIB apenas se duplicó durante el mismo período. No obstante, las entradas de capital extranjero fueron de mayor magnitud durante los últimos años del período que estamos considerando. En efecto, entre 1970 y 1973 se efectuaron casi el 60 por ciento de las inversiones netas del período.

---

<sup>21</sup> DURAN HERRERA, J.J. y SANCHEZ MUÑOZ, M.P. (1981): La internacionalización de la empresa... Op Cit, pag 90.

Las importaciones de capital extranjero en España, se plasman particularmente en inversiones directas y en inversión en inmuebles. La evolución de la inversión directa fué pareja a la mejora de la situación económica general, al desarrollo de la infraestructura productivas y a la adecuación de la oferta a las necesidades de un pujante mercado interior. Por su parte la inversión en inmuebles se vió estimulada, no solo por el fuerte desarrollo urbanístico de estos años y, la creciente demanda de estos bienes realizada por un turismo en expansión, sino también por el favorable trato fiscal recibido.

CUADRO 4.1. DISTRIBUCION TEMPORAL DE LA INVERSION NETA EN ESPAÑA.

	<u>1959-64</u>	<u>1965-69</u>	<u>1970-73</u>	<u>TOTAL</u>
INVERSION DIRECTA	10,50	37,60	51,90	100,00
INVERSION CARTERA	37,20	35,60	27,20	100,00
INVERSION INMUEBLES	4,20	20,30	75,50	100,00
TOTAL	11,50	30,50	58,00	100,00
millones de pts	35.583,80	88.875,00	169.374,00	291.832,80

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de Balanza de Pagos.

Ya durante estos primeros años se perfila el comportamiento futuro de los distintos componentes de la inversión. La inversión directa aparece como la modalidad preferida por los inversores extranjeros durante el período 1959-73, y en concreto a la inversión mayoritaria en empresas españolas. Por el contrario, la inversión de cartera se mantiene como la de menos peso específico dentro de las inversiones en propiedad<sup>22</sup>.

CUADRO 4.2. DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA POR MODALIDADES.

	1959-64	1965-69	1970-73	1959-69	TOTAL
INVERSIÓN DIRECTA	42,50	57,80	41,90	53,60	46,80
INVERSIÓN CARTERA	42,90	15,50	6,20	23,00	13,30
INVERSIÓN INMOBILIALES	14,60	26,70	51,90	23,40	39,90
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de Balanza de pagos de España.

<sup>22</sup> Se consideraba inversión de cartera aquella que se realizaba a través de la Bolsa, al margen del tipo de título objeto de negociación y la participación que con ellos se consiguiera en el capital social de la empresa en cuestión.

No cabe duda de que la escasa dimensión de nuestra Bolsa de Valores, tanto por el escaso número de títulos admitidos a cotización como por el pequeño volumen de contratación explica en buena medida el escaso atractivo que ofrece este tipo de operación al inversor extranjero<sup>23</sup>. Además, la inestabilidad del mercado bursatil y las constantes modificaciones cambiarias que se produjeron durante los primeros años setenta, son responsables del inestable comportamiento de este tipo de inversión<sup>24</sup>.

Por lo que respecta a la liquidación de inversiones, hasta 1969 el volumen de desinversión relativa es cada vez menor. El fuerte crecimiento de la inversión en el sector inmobiliario dentro de la inversión total de aquellos años explican la relativa estabilidad de la inversión extranjera en España y la escasa magnitud de la desinversión. Si embargo, a medida que la inversión en cartera crece, el volumen relativo de las desinversiones se hizo considerablemente mayor. De modo que, mientras que hasta 1969 la desinversión media representa aproximadamente el 7 por ciento de la inversión bruta, este ratio se duplica en el periodo 1970/73. Las características comentadas respecto al mercado de capitales español explican que más del 60 por ciento de la desinversion total se deba a desinversiones de cartera.

---

<sup>23</sup> DEUBNER, C. (1983): "El capital extranjero en la industrialización ibérica", Información Comercial Española, nº 595, pag 85-95.

<sup>24</sup> DONGES, J.B. (1976): La industrialización en España, Oikos tau, pag 110, Barcelona.

CUADRO 4.3. INVERSIONES EXTRANJERAS EN ESPAÑA. 1959 - 1973.  
millones de pesetas.

	1959-64	1965-69	1970-73
INVERSION TOTAL	43.037,50	119.763,10	249.767,00
DESINVERSION	9.451,70	3.088,10	36.191,30
INVERSION NETA	33.583,80	88.875,00	169.374,00

FUENTE: Ministerio de Comercio (Varios años) Balanza de Pagos de España

CUADRO 4.4. DISTRIBUCION TEMPORAL DE LA INVERSION NETA EN ESPAÑA

	1974-78	1979-82	1983-86	1974-86
INVERSION DIRECTA	10,67	23,13	66,20	100,00
INVERSION CARTERA	13,51	24,76	61,73	100,00
INVERSION INMUEBLES	9,74	22,91	67,35	100,00
TOTAL	10,76	23,29	65,95	100,00
Miles de millones pts.	770,20	1666,20	4719,20	7155,60

Fuente: MINECO (varios años). Balanza de Pagos de España.

Durante los últimos años de la década de los setenta y la primera mitad de los ochenta, se acelera y consolida la penetración del capital extranjero en nuestro país. De modo que, la cuantía de inversión extranjera neta recibida entre 1974 y 1986 se multiplica por 16 mientras el PIB lo hacía por 6.

GRÁFICO 4.5. DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA POR MODALIDADES.

	1974-78	1979-82	1983-86	1974-86
INVERSIÓN DIRECTA	50,00	50,00	50,53	50,35
INVERSIÓN CARTERA	18,16	15,39	13,55	14,47
INVERSIÓN INMOBILIAR	31,84	34,61	17,42	35,18
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: MINECO (varios años) Balanza de Pagos de España y Elaboración propia.

La concentración de la inversión de cartera en los últimos años, en particular desde 1986, está relacionada con el buen comportamiento de las Bolsas españolas, tanto por lo que respecta a volumen negociado como a las cotizaciones registradas y, probablemente, con el cambio de concepto legal de inversión extranjera<sup>1</sup>. El aumento registrado por la liquidación de inversión de cartera no es más que el resultado lógico de la realización de plusvalías.

<sup>1</sup> Desde la publicación en 1985 del Real Decreto 1265, todas las adquisiciones de participaciones en el capital social de una empresa española, en porcentaje inferior al 20 por ciento, son inversión de cartera al margen de que la operación sea realizada o no por mediación de una de las Bolsas Españolas.

No obstante, las especiales condiciones vividas por la economía española desde 1974 y, en general, por la economía mundial, provocaron algunas alteraciones en la tendencia general mostrada por los movimientos internacionales de capital<sup>25</sup>. La inestabilidad política y económica de los primeros años setenta trajeron consigo una caída de la inversión extranjera bruta y un fuerte aumento de la liquidación de inversiones que llegó a alcanzar el 60 por ciento de las entradas de capital afectando incluso a las inversiones más estables como son las de carácter inmobiliario<sup>26</sup>.

Desde 1976 y a pesar del impacto de la segunda crisis del petróleo, el proceso de expansión de la inversión extranjera en nuestro país se intensifica y acelera hasta nuestros días. De forma que, entre 1983 y 1986 se concentra casi el 70 por ciento de la inversión extranjera neta que corresponde a los años 1974-86.

El fuerte impulso tomado por la inversión extranjera se manifestó en todas las modalidades de inversión, aunque destaca la evolución de la inversión de cartera que consiguió superar el saldo negativo de años anteriores y alcanzar cifras superiores a los 230.000 millones de pesetas en 1986.

---

<sup>25</sup> En 1975 la reducción de las entradas netas de capital por inversión extranjera respecto del año anterior fue del 20 por ciento, y la reducción correspondiente a 1976, del 25 por ciento, según los datos de la Balanza de Pagos. Las entradas de capital correspondientes a la instalación de la empresa FORD en España, evitaron una reducción más drástica de la inversión extranjera.

<sup>26</sup> La liquidación de inversiones de cartera llegó a duplicar el volumen de recursos recibidos por este concepto en 1974. A la vez, y por primera y última vez durante el período 1974-86, la liquidación de este tipo de inversiones alcanzó el 10 por ciento del volumen correspondiente a las adquisiciones.

Con todo, aunque la inversión directa no gana peso en el total, incluso que lo pierde desde 1986 como consecuencia del gran aumento de la inversión de cartera, sigue siendo la más utilizada por el capital extranjero para acceder a nuestro país y a través de ella se canaliza aproximadamente el 50 por ciento de las inversiones extranjeras en propiedad en España. Los valores mínimos que alcanza en los últimos años la liquidación de inversiones directas es coherente tanto con la mayor estabilidad económica y política de nuestro país, como con el atractivo que tiene la economía española para el inversor: las facilidades establecidas por la Administración española, el fortalecimiento del mercado interior, la posibilidad de acceder con facilidad a terceros países, etc.

Sin embargo, un análisis más profundo de la inversión directa extranjera recibida por la economía española exige, cuanto menos, la consideración de dos factores importantes como son el origen del capital y el destino sectorial de la misma. Y ello, porque como se vió en la primera parte de este trabajo, la nacionalidad del inversor puede ser un elemento determinante de la forma en que se plasma dicha inversión.

EL conocimiento del sector de destino de la inversión es un elemento fundamental para poder determinar el comportamiento y objetivos del inversor extranjero en España.



### 2.1.1.1. El origen de la inversión directa extranjera en España .

Para proceder a este análisis del origen de la inversión directa en España utilizaremos, a pesar de las limitaciones de esta fuente de información, la publicada por la Dirección General de Transacciones Exteriores<sup>28</sup>.

España ha recibido inversión directa procedente de prácticamente la totalidad de los países del mundo. No obstante, son muy pocos aquellos cuya aportación individual ha sido realmente significativa. Por ello, los países objeto de estudio, se han agrupado de la siguiente forma:

- \* Estados Unidos.
- \* Japón.
- \* CEE que incluye los países miembros antes de la integración de España y Portugal: Alemania, Francia, Dinamarca, Italia, Irlanda, Reino Unido, Grecia, Holanda, Bélgica y Luxemburgo.
- \* Resto de la OCDE, en el que se encuentra Australia, Austria, Canadá, Finlandia, Islandia, Nueva Zelanda, Noruega, Suecia, Turquía, Yugoslavia, Portugal y España.
- \* Paraísos Fiscales, a este grupo pertenecen Panamá, Suiza, Liechsteinstein, Antillas Holandesas, Islas Gran Cayman, Islas Jersey y Bahamas.
- \* Resto del mundo.

El periodo de análisis considerado, 1960-1986, se ha dividido en cuatro subperiodos. El primero abarca

---

<sup>28</sup> La limitación fundamental es que solo refleja las inversiones autorizadas o verificadas, por lo que queda fuera de este análisis una buena parte de las inversiones recibidas y, en particular las de carácter minoritario.

los años que van desde el comienzo del proceso de apertura al exterior hasta la primera crisis del petróleo año que, además, coincide con el de publicación de la Ley de Inversiones Extranjeras. El segundo recoge el periodo que va desde 1976 hasta la segunda crisis del petróleo. El tercero abarca los años de esa segunda recesión y, el último, los años en que la economía mundial y, con ella, la economía española, comienzan a dar muestras de recuperación.

A lo largo de los últimos veintisiete años el papel predominante de Estados Unidos en la inversión directa total en nuestro país, ha ido perdiendo relevancia sistemáticamente. Aunque en términos absolutos hay ejercicios en que se registran importantes aumentos, la inversión norteamericana ha pasado del representar un 40 por ciento en los primeros años del periodo a apenas un 16 por ciento al final del mismo.

La tendencia que muestra la inversión directa de Estados Unidos en España tiene su origen en los desequilibrios económicos de ese país. Las oscilaciones del valor de la moneda, el aumento de los tipos de interés norteamericanos con relación a los del resto del mundo industrializado, etc., son elementos que pueden haber frenado los flujos de inversión extranjera. Tanto es así que, durante los últimos años Estados Unidos se ha convertido en importador neto de capital mientras que, hasta 1980, fue el principal exportador de capital a nivel mundial vía inversión directa .

CUADRO 4.6 INVERSIONES EXTRANJERAS AUTORIZADAS O VERIFICADAS  
POR PAISES DE ORIGEN. 1960-1986. (Porcentaje sobre total)

AREA DE PROCEDENCIA	1960-75	1976-78	1979-82	1983-86	TOTAL
Estados Unidos	40,6	22,9	24,9	13,4	18,8
Comunidad Europea	35,0	41,3	39,1	44,5	42,3
Paraísos Fiscales	4,6	18,5	17,9	13,7	14,4
Japón	0,2	1,0	1,1	4,0	2,8
Resto ODE	19,4	13,9	12,1	19,5	17,4
Resto del Mundo	0,2	2,4	4,9	4,9	4,3
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
( M.M. Pts. )	142,8	98,4	427,7	1110,0	1778,8

Fuente : Dirección General de Transacciones Exteriores y Elaboración propia

La caída de la inversión procedente de Estados Unidos, se ha visto compensada con el fuerte alza de las inversión directa procedente de los países de la Comunidad Económica Europea, de los denominados Paraísos Fiscales y, en menor medida del Resto del Mundo y Japón.

Los flujos de inversión que se originan en los países de la Comunidad Económica Europea, han mostrado un comportamiento muy estable y siempre al alza. De esa forma, en apenas diez años -1976-1986-, el volúmen de recursos recibidos via inversión directa procedente de la CEE se ha multiplicado, medido en pesetas, por más de 25. Además, su participación en ninguno de los años analizados ha sido inferior al 30 por ciento y, en algunos momentos - 1976, 1983, 1986- ha llegado a superar el 50 por ciento.

No obstante, el enorme dinamismo mostrado por la inversión comunitaria en España, no ha alcanzado el correspondiente al total de inversión directa recibida que, a lo largo de los mismos años, se multiplicó casi por 30. La inversión directa comunitaria, acusó los efectos de la crisis económica y aunque nunca disminuyó, si desaceleró su ritmo de crecimiento. Sin embargo, en el último periodo considerado, ya en plena década de los ochenta, la inversión procedente de este area, vuelve a alcanzar niveles realmente altos que se explican, por una parte, por la recuperación económica general y, por otra, por la integración de España en la Comunidad Económica Europea.

La proximidad geográfica y económica es una de las razones principales de la penetración del capital

comunitario en nuestro país. Los países de la CEE han aprovechado con más facilidad las ventajas ofrecidas por nuestro país al capital extranjero en términos de mercado en expansión, menores costes laborales, mercados protegidos, etc. Naturalmente el alto nivel de renta de los países de la Comunidad Europea, es también un factor a tener en cuenta a la hora de explicar el peso del capital procedente de ese área dentro de la inversión directa total recibida por la economía española.

No hay duda de que la incorporación española a las Comunidades Europeas y con ella la supresión total de las barreras comerciales y de gran parte de los obstáculos que pesan sobre los movimientos de capital está aumentando el atractivo de nuestro país frente al inversor extranjero, comunitario o no. La mejora de la competencia en nuestro propio mercado y el libre acceso al comunitario está generando en muchas empresas el deseo de localizar todo o parte de su proceso de producción y comercialización en nuestro país.

Las inversiones procedentes de los llamados Paraísos Fiscales, aunque en valor absoluto tienen una importancia pequeña, la dinámica mostrada en los últimos años es la más intensa de las correspondientes al conjunto de áreas definidas. Entre 1960-1975 y 1976-1986 la inversión procedente de aquellos países y, en particular la inversión directa suiza, ha incrementado en diez puntos su participación relativa dentro del total de inversión directa recibida. No obstante, la evolución de la inversión procedente de los Paraísos Fiscales es bastante errática y tras representar entre 1976 y 1978 casi más del 18 por

ciento del total recibido por nuestra economía, en los periodos siguientes pierde casi cinco puntos, reduciendose en algunos casos incluso en valores absolutos.

Las peculiares características fiscales de los países que se incluyen bajo esa calificación, da lugar a que con esa nacionalidad actúen empresas multinacionales de procedencia bien distinta<sup>29</sup>.

Japón es el país que menos inversión directa realizó en España entre 1960 y 1986. Ello no debe extrañar si se tiene en cuenta que la inversión directa japonesa en el exterior suele tomar la forma de participaciones minoritarias o creación de "joint-ventures" y, en cualquier caso, que se trata de un solo país frente a los diez que incluye el area comunitaria<sup>30</sup>.

La inversión directa japonesa en España muestra dos etapas claramente diferenciadas, una abarca los años que van de 1960 a 1981 y otra desde ese momento hasta la actualidad. En el primer periodo, el volumen de inversión nipona es realmente escaso y estabilizado alrededor de cifras que rondan el uno por ciento de la inversión total<sup>31</sup>. A partir de 1982 esta magnitud

<sup>29</sup> Vease por ejemplo: MUÑOZ, J. ROLDAN, S. y SERRANO, A. (1978): La internacionalización del capital. Op. Cit., pag. 129. DURAN HERRERA, J.J. y SANCHEZ MUÑOZ, M.P. (1981): La internacionalización de la empresa... Op. Cit., pag. 111.

<sup>30</sup> Vease: KOJIMA, K. (1977): Japan and a new world economic order, Croom Helm, Londres.

<sup>31</sup> La excepción fue 1976, año en que los 310 millones de pesetas invertidos por Japón en nuestro sistema productivo, supone un 2.4 por ciento del total.

registra un espectacular crecimiento -superior al 900 por ciento- que no se ha detenido desde entonces. Tanto es así que, de representar apenas un 0.2 por ciento del total entre 1960 y 1976, en los últimos cuatro años considerados, el peso relativo de la inversión directa mayoritaria de Japón alcanza el 4 por ciento.

La penetración del capital japonés parece estar muy vinculado sobre todo a dos hechos concretos. En primer lugar, la consolidación de la estrategia inversora de la empresa japonesa y, en segundo lugar, la expectativa de incorporación inmediata de España a la Comunidad Económica Europea.

La fuerte orientación de las economías japonesa hacia el mercado exterior se ha materializado con frecuencia en la instalación de plantas de producción en otros países<sup>32</sup>. A medida que el aumento del coste del factor trabajo en aquel país redujo su ventaja comparativa en la producción de bienes intensivos en este factor y que la recesión mundial y el proteccionismo comercial comenzó a generalizarse a nivel mundial, la empresa japonesa ha ido embarcándose en procesos de multinacionalización cada vez más intensos. Por todo ello, las empresas niponas fueron estableciéndose simultáneamente en países con bajos costes, como los del Sudeste asiático, y en países con altas barreras comerciales.

---

<sup>32</sup> Como ejemplo, puede señalarse que, a la altura de 1983, la exportación japonesa era el 8,8 por ciento del total mundial -un 27 por ciento más que diez años antes-; ese mismo año el peso de las importaciones de ese país, también sobre el total mundial, era del 7 por ciento, un 4 por ciento más que en 1973.

En este sentido, la economía española ofrecía al inversor japonés una serie de atractivos que impulsaron su penetración en nuestro país; ventajas en términos de costes laborales, un mercado interior bastante protegido, una legislación favorable y, sobre todo, la posibilidad de acceder en breve plazo y sin restricciones, al mercado de los países miembros de la CEE.

Es difícil extraer conclusiones sobre el comportamiento de la inversión que procede de los países que hemos incluido bajo la denominación Resto de la OCDE, ya que se trata de países tan dispares como Canadá, Turquía, Suecia... y la propia inversión desde filiales españolas de empresas extranjeras. No obstante, parece que la crisis de los años setenta y los consiguientes problemas de balanza de pagos afectaron a la inversión directa que de dichos países canalizaban hacia nuestra economía. Aunque son pocos los años que registran reducciones de la inversión en valor absoluto -1976 y 1983- la participación relativa sobre el total, cae sensiblemente hasta bien entrada la década actual.

#### 2.1.1.2. Distribución sectorial de la inversión directa en España.

Un análisis sectorial de la inversión directa recibida por nuestra economía permite comprender, con más exactitud, las razones de atracción de la economía española. No obstante, conviene tener presente que la escasez de información impone ciertas limitaciones a las conclusiones que, en este sentido, se puedan



## CUADRO 4.7. INVERSIONES DIRECTAS EXTRANJERAS O VERIFICADAS. (Porcentaje sobre total).

## DISTRIBUCION POR SECTOR DE DESTINO. 1.960-1.986

SECTORES	1.960 - 75	1.976 - 78	1.979 - 82	1.983 - 86	TOTAL 1.960 - 86
0.- Agricultura, etc	0,6	0,5	2,1	4,0	3,1
1.- Energía y Agua	1,3	0,7	0,5	0,5	0,5
2.- Extrac. Transformación de mineral no energético Química	20,9	26,8	16,9	15,0	16,6
3.- Ind. Transform. Metales Mecánica de Precisión	43,6	31,2	31,7	29,5	31,3
4.- Otras Manufacturas	11,9	15,8	19,7	15,0	15,9
5.- Construcción	1,8	1,3	1,1	0,8	1,0
6.- Comercio y Hostelería	12,9	19,2	16,7	15,3	15,6
7.- Transp. y Comunicación	0,8	0,3	1,7	0,6	0,9
8.- Instituc. Financieras Servicios a las Empresas	1,4	4,0	9,1	18,2	13,9
9.- Otros Servicios	4,8	0,2	0,5	1,1	1,2
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
(M.M. Ptas.)	142,8	98,4	427,7	1110,0	1778,8

Fuente : Dirección General de Transacciones Externas y Elaboración propia

extraer<sup>33</sup>. Por ello, puesto que nuestro objetivo es en primer lugar dar una visión temporal amplia de la distribución por sectores de la inversión directa recibida, utilizaremos en este capítulo la información correspondiente a los diez grandes sectores de actividad definidos por la Clasificación Nacional de Actividades (CNAE-74).

Durante de los últimos veintisiete años, la inversión de carácter industrial ha dominado claramente el reparto sectorial del capital exterior, acaparando más del 65 por ciento del total. El sector servicios ha recibido aproximadamente la mitad del valor correspondiente a la industria y la agricultura ha sido, durante esos mismos años, una actividad marginal por lo que respecta a la recepción de inversión directa exterior.

A pesar de que la primacia de la inversión en la industria se mantiene en la actualidad, su peso relativo ha caído sensiblemente. En efecto, casi el 80 por ciento del capital recibido por nuestra economía hasta 1975 se dirigió a dicho sector, mientras que entre los años 1983-86 solo lo hizo el 60 por ciento. No obstante, ello ha sido compatible con una tendencia creciente en valores absolutos que pone de manifiesto el dinamismo que muestra la industria como sector de destino de inversión directa.

La pérdida de peso relativo de la inversión directa en la industria española ha sido consecuencia

---

<sup>33</sup> No hay información disponible con suficiente grado de desagregación hasta 1986. Hasta ese momento, los datos de la D.G. de Transacciones Exteriores están agregados de acuerdo con las diez divisiones de la CNAE.

de la fuerte expansión de las que se dirigen al sector servicios y, en particular, al gran aumento registrado en el sector de Instituciones financieras y servicios a la empresa<sup>34</sup>.

Esta evolución es coherente con la liberalización del sistema financiero español y la apertura del mismo a la banca extranjera desde 1978<sup>35</sup>. A partir de entonces y, hasta la actualidad, han sido más de 30 bancos extranjeros los que han abierto oficinas en nuestro país. Además, la entrada de España en la Comunidad Económica Europea y la obligación de eliminar las restricciones operativas que recaen sobre los bancos extranjeros cuando su nacionalidad corresponda a alguno de los países miembros probablemente, se traducirá en un nuevo incremento<sup>36</sup>.

De dimensión semejante a la inversión en el sector financiero, es la que se dirige a actividades vinculadas con el comercio y el turismo. No obstante, y a diferencia del comportamiento de la inversión en instituciones financieras, su evolución ha reflejado

---

<sup>34</sup> Sector 8 de la CNAE.

<sup>35</sup> Entendemos que la inversión en instituciones financieras determina el comportamiento global del sector ya que el volumen de capital social, y por tanto la participación extranjera en el mismo, que necesitan las sociedades destinadas a proporcionar servicios a las empresas, es relativamente pequeño. En efecto, a la altura de 1977, año del Censo de Inversiones Extranjeras, el capital social medio de una institución financiera era de 170 millones de pesetas, mientras que la cantidad correspondiente a una empresa de servicios a otras firmas apenas llegaba a 15 millones.

<sup>36</sup> Las principales restricciones afectan al volumen de recursos ajenos que puedan conseguir mediante depósitos, el número de oficinas que pueden abrir y el tipo de activos que pueden incorporar a su cartera de Valores. Véase Real decreto 1388/1978.

con más intensidad las dificultades derivadas de la crisis económica de los setenta<sup>37</sup>.

A la pérdida de importancia del sector comercial y turístico hay que añadir que, tras la expansión urbanística de los años precedentes y la creación de una infraestructura suficiente para atender el crecimiento de la demanda, se hacen menores las necesidades de nuevas inversiones. Por tanto, el propio desarrollo turístico es una de las causas del menor dinamismo de la inversión extranjera en dicha actividad.

Dentro del sector industrial, son tres los sectores preferidos por el inversor extranjero: Extracción y Transformación de Minerales no Energéticos. Química (Sector 2), Industria Transformadora de Minerales no Energéticos. Mecánica de precisión (Sector 3) y Otras manufacturas (Sector 4). Durante el periodo considerado estos sectores reciben el 16,6 por ciento, 31,3 por ciento y 15,9 por ciento de las inversiones directas totales autorizadas o verificadas por la Administración, respectivamente. Estos tres sectores industriales son, sin duda, los más importantes por el volumen de inversión directa que reciben aunque, con la excepción del sector de "Otras manufacturas", su participación relativa en el total se reduce.

Es difícil extraer conclusiones de estos datos puesto que el nivel de agregación sectorial es lo suficientemente alto como para incluir dentro de cada

---

<sup>37</sup> En 1976 la participación era del 35.5 por ciento y cinco años después del 13.3 por ciento.

uno de los sectores definidos actividades tan dispares como la extracción de hulla y fabricación de explosivos (ambos del sector 2), la fabricación de tornillos y la fabricación de circuitos integrados (sector 3) o el sacrificio de ganado y la joyería (sector 4).

El alto nivel de agregación con que se presentan estos datos impide, además, hacer cualquier otro comentario referente a las razones que determinan este comportamiento. Nos remitimos, por tanto, al análisis detallado que realizamos en el capítulo siguiente.

Antes de analizar el impacto de la inversión directa, tiene interés llevar a cabo una primera aproximación a la relación que puede existir entre el origen del capital y el destino del mismo. De esta relación destacan los siguientes aspectos:

1.- Todos los sectores considerados, con la excepción del Sector Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura y Pesca (Sector 0), están penetrados básicamente por capital que procede de los países más industrializados: USA, CEE y resto de la OCDE. Este resultado no es de extrañar si tenemos en cuenta lo comentado en otros capítulos de este trabajo con relación a las causas de la inversión directa y, en particular, la vinculación entre flujo neto de inversión y desarrollo económico<sup>38</sup>.

2.- La Comunidad Económica Europea es el área que tienen más representación dentro de los sectores

---

<sup>38</sup> DUNNING, J.H. (1981): "Exploring the international... Op Cit.

CUADRO 4.8. DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA POR PAÍS DE ORIGEN  
Y SECTOR DE DESTINO. 1.984 - 86 (Porcentaje sobre total)

PAISES	SECTORES CNIE									
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Estados Unidos	1,7	15,0	12,0	17,9	20,8	18,9	10,3	2,4	8,0	10,4
Comunidad Europea	17,3	72,8	34,1	55,8	36,9	54,0	44,4	31,7	40,9	55,4
Países Físcales	72,4	2,3	13,5	4,2	5,3	11,0	13,2	10,3	22,9	11,0
Japón	—	—	0,1	11,8	0,4	—	2,2	—	2,3	—
Resto OCDE	6,6	7,2	40,2	10,2	35,3	1,4	19,3	48,0	11,4	17,8
Resto del Mundo	2,0	2,7	0,1	0,1	1,3	14,7	10,6	7,6	14,5	5,4
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente : Dirección General de Transacciones Exteriores y Elaboración propia

CUADRO 4.9. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS INVERSIONES DIRECTAS EXTRANJERAS. 1.984 - 86  
(Porcentaje sobre total)

PAISES	SECTORES ONAE										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	TOTAL
Estados Unidos	0,6	0,4	13,3	37,4	24,2	0,9	11,5	0,1	10,7	0,9	100,0
Comunidad Europea	1,8	0,7	11,9	36,7	13,4	0,8	15,6	0,5	17,1	1,5	100,0
Países Bajos	23,3	0,1	14,9	8,8	6,1	0,5	14,7	0,5	30,4	0,9	100,0
Japón	—	—	0,5	80,1	1,5	—	7,9	—	10,0	—	100,0
Resto OCE	1,4	0,1	29,9	14,2	27,3	—	14,4	1,5	10,2	1,0	100,0
Resto del Mundo	1,8	0,2	0,3	0,3	4,2	2,0	33,8	1,0	55,0	1,3	100,0

Fuente : Dirección General de Transacciones Exteriores y Elaboración propia

considerados. En alguno de ellos como el Sector Energía y Agua (Sector 1), Industria Transformadora de los Metales, Mecánica de Precisión (Sector 3) y Construcción (Sector 5), la participación comunitaria dentro de la inversión directa mayoritaria supera el 50 por ciento. En este caso, además de las razones vinculadas al nivel de desarrollo, hay que tener presente la cada vez mayor vinculación entre España y los países miembros de la comunidad.

3.- Japón no es una area relevante por lo que respecta al volúmen de recursos que destina a nuestro sistema productivo en ninguno de los diez sectores considerados. Es importante recordar que la estrategia de internacionalización seguida por las empresas japonesas utilizan, con mucha frecuencia, modalidades alternativas a la participación mayoritaria en el capital social como son la constitucion de empresas de riesgo compartido o la participación minoritaria en empresas locales. En este sentido, los datos sobre inversión directa japonesa en España facilitados por la Dirección General de Transacciones Exteriores infravaloran la presencia de capital japones en nuestro país, probablemente más que en los demás casos.

4.- Los países incluidos bajo la denominación Paraísos Fiscales realizan, junto con la Comunidad Económica Europea, la mayor parte de las inversiones en el sector de instituciones financieras y de servicios a las empresas. Este resultado es coherente con las características del



sector financiero suizo, principal país de origen de las inversiones procedentes de Paraísos Fiscales.

5. La inversión directa procedente del Resto del Mundo, integrado por países de bajo nivel de desarrollo o con una forma de organización económica diferente a la capitalista, tienen una importancia mínima tanto a nivel global como a nivel sectorial. Y ello, a pesar de que en los últimos años algunos de los países incluidos bajo esta denominación, en concreto los productores de petróleo, han recibido importantes transferencias de recursos de los no productores, con los que se podrían haber incrementado significativamente su inversión productiva en el exterior.

Este fenómeno no ha tenido lugar porque, aunque contaban con recursos financieros suficientes como para acometer cualquier proyecto de inversión, sus empresas no disponían de suficientes ventajas que internalizar (tecnología, organización, etc). Por ello, los recursos que han salido de estos países hacia el exterior, lo han hecho para realizar otro tipo de inversión: inversión de cartera, préstamos y créditos en los mercados internacionales, etc<sup>39</sup>.

6.- Estados Unidos sigue siendo un país importante por lo que respecta a su penetración en el sistema

---

<sup>39</sup> En el mercado de eurodivisas se recibieron, entre 1974 y 1983, más de 110.000 millones de dólares, casi un 25 por ciento del superavit registrado por los países productores de petróleo. Además, aproximadamente un 30 por ciento del superavit de caja disponible se ha colocado en depósitos bancarios en los países industrializados. BANCO EXTERIOR DE ESPAÑA (1984): La economía de Oriente Medio, Servicio de Estudios del Banco Exterior de España, pag 256, Madrid.

productivo español. Aunque ha cedido terreno en casi todos los sectores económicos, la llegada de capital norteamericano sigue siendo importante en varios sectores.

7.- Casi todas las áreas geográficas definidas muestran una clara orientación hacia un sector económico determinado. Este hecho es especialmente acusado en el caso de la inversión japonesa que dirige más del 80 por ciento de la inversión en España a empresas relacionadas con la transformación de metales y la mecánica de precisión (Sector 3). Aunque la excesiva agregación de los datos impide profundizar en las razones últimas de esta situación, no parece aventurado suponer que esta alta concentración está vinculada, por un lado, a la enorme ventaja comparativa de las firmas japonesas en bienes de elevado contenido tecnológico -como productos de electrónica destinados al consumo final- y, por otro, al deseo de introducirse en el mercado español y comunitario de automóviles.

8.- A nivel de los grandes sectores económicos, ninguna de las áreas económicas consideradas muestran una preferencia especial por el Sector Primario. Solo los Paraísos Fiscales y el Resto del Mundo dirigen un volumen de recursos apreciables al sector agrícola español. De ello se desprende la escasa importancia que tiene para el inversor extranjero los recursos naturales que ofrece nuestro país. De todo esto se deduce que nuestro país ha superado hace tiempo el esquema de inversión directa que caracteriza a los países de

bajo nivel de desarrollo, centrado en el aprovechamiento de las materias primas del país que recibe el capital.

9.- La Construcción no parece ser, al menos hasta 1986, una actividad especialmente atractiva para el capital extranjero, ya que la inversión directa realizada por los países considerados en esta actividad es mínima. No obstante, las cosas han cambiado sustancialmente desde ese año puesto que el auge inmobiliario que se está viviendo en nuestra economía ha intensificado la inversión extranjera no solo en el sector de promoción inmobiliaria sino también en el de construcción<sup>40</sup>.

De lo comentado anteriormente, se desprende que la presencia de España en el marco de los movimientos internacionales de capital como receptora de los mismos, se ha desarrollado y consolidado en las dos últimas décadas.

Esta primera aproximación al proceso de integración de nuestro país en los mercados de capital resulta incompleta si no analizamos, siquiera brevemente, los efectos que ha tenido la inversión directa recibida del exterior sobre determinados aspectos económicos españoles.

---

<sup>40</sup> Véase FERRERO, D.M. (1989) : "Europa acelera una nueva estructura empresarial", El Economista, 1 de Marzo, pag. 42-44.

### 2.1.1.3. Consecuencias de la inversión extranjera para el proceso de crecimiento español.

En este epígrafe se trata de analizar el efecto de la inversión directa extranjera sobre las principales variables macroeconómicas de la economía española y hasta que punto han contribuido a estimular el crecimiento económico de los últimos años.

#### A. La inversión directa extranjera y la Balanza de Pagos.

Una de las argumentaciones que con más frecuencia se ha expuesto para justificar la toma de medidas favorecedoras de la entrada de capital extranjero, ha sido el efecto beneficioso que se esperaba tuviera sobre el saldo de nuestras cuentas con el exterior. Es bien conocido el endémico déficit comercial que registra la economía española desde hace años. Por ello, ha sido necesario buscar otras fuentes de ingresos con las que financiar la enorme diferencia entre exportaciones e importaciones españolas.

##### a. La inversión directa y el déficit comercial.

El déficit comercial español es quizá el desequilibrio que ha mostrado un carácter más permanente en los últimos años. A pesar del fuerte crecimiento de las exportaciones la brecha entre ingresos y gastos por intercambio comerciales se mantiene a lo largo del tiempo.

CUADRO 4.10 : DEFICIT COMERCIAL E INVERSION EXTRANJERA.  
(miles de millones de pesetas).

	1970	1975	1980	1985	TOTAL
INVERSION EXTRANJERA NETA (A)	24,7	35,0	108,4	412,9	
INVERSION DIRECTA NETA (B)	15,5	17,6	67,6	164,2	
DEFICIT COMERCIAL (C)		424,0	822,4	712,3	
(A/C)x100	12,8	8,3	13,2	58,0	
(B/C)x100	8,7	4,2	8,2	23,0	

FUENTE: Ministerio de Comercio (varios años). Balanza de Pagos de España.  
Elaboración propia.

Como es conocido, tres han sido las partidas que tradicionalmente han compensado este desequilibrio: el turismo, las remesas de emigrantes y las entradas del capital extranjero<sup>41</sup>. La magnitud alcanzada por los ingresos correspondientes a la inversión extranjera ha colaborado positivamente en la financiación del déficit comercial en los últimos años, llegando a proporcionar en algunos momentos recursos equivalentes al 20 por ciento del mismo.

Sin embargo, para conocer con exactitud la repercusión que tiene la entrada de capital extranjero sobre nuestra Balanza de Pagos no es suficiente el análisis de la cobertura del déficit comercial ya que bien podría ser que la inversión extranjera se este dirigiendo a actividades muy importadoras que agraven los desequilibrios de la balanza comercial. Por ello, conviene detenerse a examinar las consecuencias de la entrada de inversiones directa sobre los intercambios de bienes, las rentas de inversiones y los pagos tecnológicos.

#### b. Repercusión de la inversión extranjera sobre los intercambios de bienes.

Los analisis realizados sobre el efecto del capital extranjero sobre los flujos comerciales en España no han dado resultados definitivos. Y, si bien existen evidencias que muestran la mayor tendencia a importar de las empresas participadas, el

---

<sup>41</sup> Un interesante análisis de la importancia de estas tres rúbricas compensadoras de la Balanza comercial se encuentra en: REQUEIJO, J. (1985): Introducción a la Balanza... Op Cit, cap 4.

comportamiento exportador detectado es diferente en unos estudios y otros.

Los trabajos publicados respecto a la dinámica exportadora de las filiales españolas de empresas multinacionales parecen detectar dos periodos diferentes, con punto de inflexión en 1975. El comportamiento detectado hasta mitad de la década de los setenta es que las filiales de multinacionales tienen una propensión a exportar sensiblemente inferior a la que manifiestan las empresas totalmente nacionales<sup>42</sup>. Por el contrario, en los trabajos realizados con datos posteriores a 1975, las conclusiones apuntan hacia la situación contraria, es decir, las empresas con participación extranjera son más exportadoras que las empresas sin capital extranjero<sup>43</sup>.

Los resultados, en uno y otro caso, parecen estar condicionados por las fuentes estadísticas

---

<sup>42</sup> Véase VARELA PARACHE, F. Y RODRIGUEZ DE PABLO, J. (1974) : "Las inversiones extranjeras en España: 1959-1974. Una vía de desarrollo", Información Comercial Española, nº 493, pag. 13-20. RODRIGUEZ DE PABLO, J. Y OTROS (1974) : "La inversión extranjera en el sector químico", Información Comercial Española, nº 493, pag. 17-76. VELARDE FUERTES, J. (1975) : "Las inversiones privadas extranjeras en el período 1960-70", Boletín de Estudios Económicos, nº 96 Vol. XXX, diciembre. CUADRADO ROURA, J.R. (1976) : "Las inversiones extranjeras en España. Una reconsideración", Universidad de Málaga, Málaga.

<sup>43</sup> Entre la abundante bibliografía que llega a esta conclusión pueden consultarse los trabajos de DURAN HERRERA, J.J. (1986) : "Análisis empírico del comportamiento económico-financiero de las grandes empresas españolas participadas por el capital extranjero", Investigaciones Económicas, Suplemento, pag. 215-230. JIMENEZ LATORRE, F. Y DE GUINDOS, L. (1985) : "Algunos efectos económicos de la inversión extranjera en España", Información Comercial Española, 624-625, pag. 39-50. MARAVAL, F. Y TORRES, A. (1986) : "Comportamiento exportador de las empresas y competencia imperfecta", Investigaciones Económicas, Suplemento, pag. 159-177.

utilizadas. En este sentido la ausencia de censos actualizados como el Inversiones Extranjeras elaborado por el Ministerio de Comercio a finales de la década de los setenta, obliga a recurrir a informaciones parciales basadas en encuestas a grandes empresas industriales, a las mayores empresas exportadoras, etc. lo que sin duda, sesga los resultados obtenidos.

En nuestro caso, utilizando como fuente de información básica el Censo de Inversiones Extranjeras y los trabajos realizados al respecto, hemos detectado como rasgos principales de los efectos de la inversión directa extranjera sobre la Balanza Comercial, los siguientes<sup>44</sup>:

- . Las empresas nacionales tienen mayor propensión exportadora que las participadas y a la vez estas últimas ofrecen mayor propensión importadora.

- . Las empresas participadas por el capital extranjero, por tanto, contribuyen al déficit de balanza comercial en mayor medida que las empresas nacionales.

- . Ese resultado debe matizarse teniendo en cuenta que una gran parte de ese déficit es de carácter energético y generado por un pequeño número de empresas con participación extranjera localizadas en el sector de refino de petróleo<sup>45</sup>.

---

<sup>44</sup> Vease Anexo 1.

<sup>45</sup> CEPSA, PETRONOR Y EMPETROL son responsables del 70 por ciento del déficit generado por las empresas con participación extranjera. Vease Anexo 2.



. La fuerte propensión importadora de las filiales españolas de empresas multinacionales está relacionada con los vínculos contractuales entre matrices y filiales que obligan a estas últimas a adquirir inputs de producción extranjero<sup>46</sup>. Además del volumen real intercambiado "intra-muros" hay que tener en cuenta la importancia que tiene su valoración, es decir, el precio de transferencia<sup>47</sup>.

. Aunque es difícil estimar hasta que punto las empresas españolas con participación extranjera están utilizando precios de transferencia, algunos trabajos referidos a sectores concretos, concluyen que la sobrevaloración de importaciones puede alcanzar cuotas superiores al mil por ciento<sup>48</sup>.

. Aunque la Administración española ha tratado de evitar una reducción de la presión fiscal utilizando este mecanismo, es difícil controlar estas situaciones puesto que la estrategia de diferenciación de productos

<sup>46</sup> Véase: OCDE (1980). Committee for scientific and technological policy. PARIS. Citado y comentado en: DURAN HERRERA, J.-J. y SÁNCHEZ MUÑOZ, M.P. La internacionalización de la ... Op Cit, pag 132.

<sup>47</sup> RUGMAN y EDEN definen los precios de transferencia como aquellos que utilizan para las ventas interiores de bienes y servicios, entre distintas divisiones de la empresa y son, según dichos autores, la forma que tiene la empresa multinacional de manejar eficientemente sus mercados interiores. RUGMAN, ALAN M. y EDEN, L. (1984). "Multinacionales y precios de...". Op Cit, pag 35. Sobre este tema pueden consultarse los siguientes trabajos MURRAY, R. (1981) (Ed): "Multinational beyond the market: intra firm trade and the control of Transfer Pricing". Harvester Press, Brighton. VAN DEN BULCKE, D. (1987): "El comercio intraempresa en las empresas multinacionales". Información Comercial Española, nº 643, pag 52-64.

<sup>48</sup> LOBO, F. (1977): "La cuestión de los precios de transferencia: el caso de la industria farmacéutica. Aplicación a España". Investigación Económica, nº 5, pag 43-87. LOBO, F. (1983): "El crecimiento de la industria farmacéutica durante los felices años del estado del bienestar". Economía Industrial, nº 233, Pág, 121-135.

seguidas por las empresas multinacionales acaban convirtiendo sus propios precios en precios de referencia<sup>49</sup>.

Estos resultados están en la línea de los obtenidos en un estudio más amplio y reciente respecto a las características y estrategia de la empresa exportadora española<sup>50</sup>. Este trabajo concluye que, a pesar de la mejor disposición organizativa y más sólida estrategia comercial, la empresas con capital extranjero exporta en volumen más que la empresa nacional pero lo hace en menos proporción respecto al total de sus ventas. Es decir, vuelven a revelar una propensión exportadora menor que aquellas cuyo capital es enteramente nacional. No obstante, a pesar de esa menor propensión a exportar y esa participación en el déficit comercial, hay que tener en cuenta que las cifras reales de exportación ponen de manifiesto la importancia y dinamismo de los sectores más penetrados por el capital extranjero en la estructura de las ventas españolas al exterior<sup>51</sup>.

En definitiva, 'el tradicional argumento de compensación de la balanza de pagos por entrada de capital, debe matizarse teniendo en cuenta que,

---

<sup>49</sup> Véase por ejemplo: LALL, S. (1975): "Precios de transferencia y empresas multinacionales", Información Comercial Española, nº 508, pag 64-68. LALL, S. (1979). "Transfer pricing and Developing Countries: some problems of investigation". Incluido en: World Development, Vol 7. RUGMAN, ALAN M. y EDEN, L. (1984): "Multinacionales y precios de..." Op Cit, pag 35.

<sup>50</sup> ALONSO, J.A. Y DONOSO, V. (1989) : Características y estrategias de la empresa exportadora española, ICEX. Madrid.

<sup>51</sup> Véase SERRANO, J. (1987) : Comercio y generación de ..., op. cit. pag. 393 y sgts.

posteriormente, tales entradas pueden traducirse en déficits de la balanza comercial. En cualquier caso, los efectos de las empresas participadas por el capital extranjero sobre la nuestra economía no se limitan a la balanza comercial. Debe tenerse en cuenta los resultados globales en términos de balanza de capital y de efecto neto la innovación tecnológica de nuestro sistema productivo y, en definitiva, sobre el crecimiento de la renta de nuestro país.

c. La balanza de Servicios: renta de inversiones y transferencia de tecnología.

La repercusión de la entrada de capital extranjero, en concreto de la inversión directa, sobre la balanza de servicios es un tema al que han dedicado mucha atención en los últimos años. Y aunque se valoran normalmente como positivos los efectos de estas operaciones sobre otras rúbricas de la balanza de pagos, se teme una fuerte salida de recursos desde nuestro país como contrapartida de tales inversiones. Si un inversor extranjero decide colocar parte de sus recursos en nuestro país, lo hace esperando obtener ciertos beneficios que, posteriormente, pretende repatriar. Por ello, tan importante como los recursos correspondientes a la inversión y los efectos sobre los intercambios internacionales de bienes y servicios, es necesario detenerse en el análisis de las rentas de inversiones.

. La exportación de servicios vinculada al capital extranjero.

La observación directa de la balanza de servicios no ofrece posibilidad alguna de analizar el impacto capital extranjero sobre la corriente de exportaciones e importaciones. De ahí que sea necesario combinar esta información con la que ofrecen otras fuentes y, en particular la del Censo de Inversiones Extranjeras por ser la de mayor ámbito de estudio.

Esta pretensión ofrece ciertas dificultades a la hora de determinar la participación de capital extranjero en los ingresos y pagos por turismo. En el censo los ingresos por turismo aparecen consignados en las transacciones de entidades financieras al ser estas quienes canalizan la mayor parte de los movimientos de divisas en concepto de turismo y viajes. Ello nos ha obligado a estimar, de forma indirecta, la participación del capital extranjero en la generación de esos flujos<sup>52</sup>.

A la vista de nuestras estimaciones, podemos concluir<sup>53</sup>:

.Por lo que respecta a los ingresos por exportación de servicios la participación del capital extranjero ya era relevante ya en 1977. En las dos principales partidas que integran la balanza de servicios -transportes y fletes y turismo y viajes- las empresas con capital extranjero generan

---

<sup>52</sup> Hemos asignado los ingresos por turismo que aparecen en el sector de Instituciones Financieras a las empresas que, en realidad, desarrollan este tipo de actividad. Para determinar que parte de las ventas realizadas por empresas turísticas son exportaciones, hemos aplicado la proporción que entre ventas en el exterior y en el exterior aparecían originariamente en los datos del Censo.

<sup>53</sup> Vease Anexo 4.

ingresos que alcanzan el 45 y 23 por ciento, respectivamente.

. La elevada participación de empresas extranjeras en los flujos por transportes y fletes confirman el dominio de este sector por parte de grandes empresas de carácter internacional. Probablemente, el control de los contratos de seguros y fletes de nuestro exterior por compañías extranjeras determinan la elevada proporción obtenida.

. Por lo que respecta a los flujos turísticos, la cifra de participación extranjera puede parecer reducida si tenemos en cuenta en enorme potencial turístico de nuestro país. No obstante, la conocida estrategia de los 'tours operators' de operar desde sus países de origen explican en menor interés por participar en empresas turísticas nacionales.

. Aunque a nivel de ingresos por prestación de servicios, las diferencias cuantitativas son mínimas, los conceptos a que corresponden son muy diferentes. Las empresas con participación extranjera tienen en la partida correspondiente a transporte y fletes su mayor fuente de ingresos, mientras que en las totalmente nacionales el grueso de la venta de servicios corresponde al concepto de turismo y viajes.

. De forma semejante a lo que ocurría en los intercambios de mercancías, las empresas con participación extranjera tienen una mayor propensión a importar -en este caso servicios- que las empresas no participadas <sup>54</sup>.

---

<sup>54</sup> Vease Anexo 6.

. En las empresas sin capital extranjero los pagos por importación de servicios se concentran en las partidas de transporte y fletes, comisiones y gastos bancarios y, en menor medida en asistencia técnica. Por el contrario, las empresas con participación extranjera en el capital, concentran la mayor parte las salidas de recursos correspondientes a la balanza de servicios en la rúbrica de asistencia técnica<sup>55</sup>.

El diferente comportamiento de unas y otras empresas en cuanto a comercio de servicios y, en particular, con relación a las partidas vinculadas a los intercambios tecnológicos, y la posibilidad de que las empresas de capital extranjero estén utilizando esta y otras partidas para transferir recursos a las empresas matrices, aconseja realizar un análisis más detallado de los intercambios tecnológicos y de las partidas susceptibles de utilización para repatriar beneficios.

. Los intercambios tecnológicos.

A nivel global, la partida más importante de los gastos efectuados por la adquisición de servicios al exterior corresponde a la partida de asistencia técnica y patentes<sup>56</sup>. De acuerdo con el Censo de Inversiones, el capital extranjero el mayor volumen de pagos corresponde a las empresas donde la participación extranjera es mayoritaria<sup>57</sup>.

---

<sup>55</sup> Vease Anexo 5.

<sup>56</sup> Vease Anexo 5.

<sup>57</sup> Vease Anexo 7.

Esta situación podría explicarse atendiendo a dos razones:

. A medida que aumenta el peso del capital foráneo dentro de la empresa, control que se ejerce sobre la compañía es mayor. Por ello a la hora de adquirir servicios técnicos se recurre a los que proporciona la empresa matriz<sup>58</sup>.

. Con frecuencia se utiliza esta partida para transferir recursos desde las filiales españolas a la empresas matriz en el exterior. Se trata simplemente de una estrategia de repatriar beneficios u otros rendimientos tratando de evitar los efectos fiscales sobre la renta de las empresas<sup>59</sup>.

En cualquier caso es muy difícil determinar hasta que punto tras los pagos tecnológicos hay una auténtica prestación de servicios a la empresa. Creemos que la única forma de aclarar algo este punto, es analizando conjuntamente las partida Renta de

---

<sup>58</sup> Mediante la transferencia de la tecnología de la empresa matriz a las filiales, aquella:

- a.- Controla el mercado receptor.
- b.- consigue rentabilizar tales conocimientos, razon fundamental, sobre todo si es una tecnología compleja o va a tener una larga vida.
- c.- protege la calidad del producto y la imagen internacional de la firma.
- d.- evita ver amenazada su posición en otros mercados como podría ocurrir si licenciara la tecnología.

<sup>59</sup> La legislación española ha tratado de controlar la evasión de impuestos utilizando esta partida, condicionando la autorización de ciertas inversiones al cumplimiento de algunos requisitos que limitaban la posibilidad de realizar pagos por transferencias de tecnología al inversor extranjero, sus filiales o empresas asociadas. Véase, por ejemplo, el Real Decreto 3.099/1976 de Noviembre y la Orden 25 de Mayo de 1977 que lo desarrolla.

inversiones y la de Asistencia técnica, cánones, patentes.

. La rentabilidad de la inversión directa: rentas de inversión y asistencia técnica.

El nivel de desagregación que presenta la balanza de pagos de España permite conocer el tipo de inversión que ha dado lugar a tales movimientos en términos de rentas de inversión. No obstante esta información no es suficiente para analizar la rentabilidad de tales flujos de inversión. Ello exige conocer el volumen de capital que se está remunerando, es decir, el stock de capital extranjero existente en un momento determinado en nuestro país<sup>60</sup>.

En base a la estimación realizada teniendo en cuenta el Censo de Inversiones y la Balanza de Pagos, podemos concluir lo siguiente:

. Hasta 1982, la importancia de la rentabilidad del capital extranjero, en términos de rentas de inversión, es muy pequeña y apenas supera el 1 por

---

<sup>60</sup> No hay, para el caso español, cálculos realizados sobre esta variable, aunque podemos aproximarnos bastante a su valor gracias a la información del Censo de Inversiones de 1977. El censo estima el stock de capital extranjero que hay en las empresas españolas que, bajo la forma de sociedad anónima, tiene un capital social superior a los dos millones de pesetas. Si a esta variable le sumamos las nuevas inversiones directas y restamos las desinversiones realizadas, tendremos una medida aproximada del valor del stock de capital extranjero para periodos posteriores. El cálculo del stock de capital extranjero para los periodos anteriores a 1977, lo hemos realizado de la misma forma eliminando los flujos de inversión neta, que se recibieron con anterioridad a esa fecha. Notese que es solo aproximado ya que al utilizar la información del Registro de Caja del Banco de España, no estamos teniendo en cuenta ni la reinversión de beneficios, ya que no implica movimientos de divisas, ni las inversiones directas que se realicen con la aportación de pesetas ordinarias.



ciento. La cifra de rentabilidad aumenta hasta un 8 por ciento en 1986<sup>61</sup>.

. La inconsistencia de las cifras anteriores revelan, necesariamente, la existencia de otros mecanismos de transferencias de beneficios de difícil control y cuantificación.

. Teniendo en cuenta no solo los pagos en concepto de rentas de inversión sino también los de asistencia técnica y otros conceptos, a la altura de 1986, la rentabilidad total de la inversión extranjera puede estar superando el 18 por ciento. Y aun admitiendo la sobrevaloración de esta cifra, puede afirmarse que la rentabilidad de la inversión estará muy por encima del 6 por ciento que resulta de tener en cuenta el valor de la renta de inversiones<sup>62</sup>.

. En línea con el párrafo anterior, hay que destacar que salida de recursos bajo el concepto de rentas de inversión apenas supone recuperar un 19 por ciento del total invertido por no residentes entre 1960 y 1986. Si se consideran los pagos por participación en los gastos de la matriz y los pagos tecnológicos al porcentaje anterior hay que añadir un 10 y 70 por ciento respectivamente, cifra que aunque sobrevaloran los beneficios transferidos a través de estas partidas, reflejan de alguna

---

<sup>61</sup> Vease Anexo 8.

<sup>62</sup> En este sentido, algunos trabajos realizados con la información censal, se concluye que las transferencias por asistencia técnica y otros conceptos, pueden estar elevando la rentabilidad del capital extranjero hasta un 17 por ciento. RODRIGUEZ DE PABLOS, J. (1980): "Consideraciones generales sobre ..." Op Cit, pag 32. Vease Anexo 9.

forma el importante volúmen que pueden representar.

A la vista de los comentarios anteriores respecto a la repercusiones del capital extranjero sobre las principales partidas de la balanza de pagos podemos apuntar algunas conclusiones respecto al efecto global de la inversión extranjera sobre la Balanza de Pagos.

- . Efecto global de la inversión directa extranjera sobre la balanza de pagos.

A pesar de las limitaciones obvias consecuencia de trabajar con datos correspondientes a un solo año, los rasgos principales del efecto de las empresas participadas por capital extranjero pueden quedar reflejados en tales cifras. De las mismas, destacan básicamente, los siguientes rasgos:

- . La inversión extranjera, en particular la inversión directa tiene, en principio, efectos positivos sobre la balanza de pagos puesto que genera un flujo de entrada de recursos que colabora en la financiación del déficit comercial. Este efecto positivo se ve reforzado a través de la favorable evolución de la inversión en términos de ingresos por servicios.

- . Las filiales de empresas extranjeras son responsables de una buena parte del déficit comercial español, como consecuencia de su alta propensión importadora y su menor propensión a exportar. Por tanto, las entradas de capital extranjero están compensando un desequilibrio comercial del cual son en gran parte responsables.

. La inversión extranjera genera a largo plazo un importante flujo de salida de divisas que hace perder relevancia a tales inversiones desde la perspectiva de su aportación al equilibrio de la Balanza de pagos<sup>63</sup>.

#### B. La IDE y el ahorro nacional.

La insuficiencia del ahorro interior ha sido, tradicionalmente, una de las principales limitaciones a la hora de financiar el proceso de crecimiento español. Las estadísticas oficiales registran varios ejercicios en que el Ahorro Nacional Bruto está por debajo de las necesidades de financiación de la inversión y es necesario recurrir al endeudamiento exterior<sup>64</sup>.

En los últimos 12 años, el ahorro nacional ha sido insuficiente para financiar la inversión en cuatro ejercicios; la liberación de las inversiones extranjeras ha hecho posible conseguir recursos complementarios que han evitado el estrangulamiento de nuestra actividad económica. El volumen de recursos conseguidos a través de inversiones exteriores ha cubierto parte importante del desfase entre Formación Bruta de Capital y Ahorro Nacional Bruto puesto que son varios los ejercicios en que la inversión extranjera

---

<sup>63</sup> A conclusiones semejantes llega un reciente trabajo realizado sobre una muestra de las principales empresas a nivel comercial y de pagos tecnológicos realizado por JIMENEZ LATORRE, F. (1987): "Aportación en divisas de la inversión extranjera en España (1982-1986)", Información Comercial Española, nº 648-649, pag 73-80.

<sup>64</sup> BANCO DE BILBAO (1986). "Informe Económico", Servicio de Estudios del Banco de Bilbao. Vizcaya, pag. 278.

CUADRO 4.11.: CONTRIBUCION DE LA INVERSION EXTRANJERA A LA FINANCIACION DE LA  
RECONSTRUCCION DE CAPITAL.  
(millones de pesetas de 1970 y %)

	1965	1970	1975	1980	1985
F.B. de Capital (a)	464,5	644,4	840,8	744,7	759,0
Ahorro Nacional Bruto	426,8	650,3	727,0	653,7	823,0
Inversión ex. neta total (b)	18,3	24,7	20,1	26,7	57,1
(B/A) * 100	3,9	3,8	2,4	3,6	7,5
Inversión Directa Ex. Neta (c)	9,5	15,5	10,1	16,7	22,7
(C/A) * 100	2,0	2,4	1,2	2,2	3,0

Fuente : 2-Ban  
Ministerio de Comercio (varios años) Balanza de Pagos de España.  
Elaboración propia.

neta ha financiado el 50 por ciento de tal desfase.

Desde esta perspectiva, la inversión directa tiene menor importancia cuantitativa puesto que solo es una de las formas que puede adquirir la entrada de capital extranjero. Sin embargo, que la magnitud alcanzada por los recursos derivados de inversiones directas sea pequeño en comparación con el Ahorro Nacional y las necesidades de financiación no debe restar importancia a este tipo de operaciones ya que sus efectos sobre el sistema productivo pueden transmitirse por otras vías. En la medida que la inversión directa suponga una mayor dotación de recursos financieros, tecnológicos, etc., mayor será también el efecto sobre el sistema productivo.

En concreto, de las tres formas posibles que puede tomar una inversión directa -creación de empresas, adquisición de acciones y ampliación de capital- la primera y la última implican generalmente la aportación de recursos exteriores que pasan a disposición de la empresa. La adquisición de acciones no implica necesariamente un aumento neto de recursos para la empresas puesto que lo único que se modifica es el poseedor de dichos activos.

CUADRO 4.12: DISTRIBUCION DE LA INVERSION DIRECTA POR TIPO DE OPERACION.  
(miles de millones de pesetas y %)

	1983	1984	1985	1986	TOTAL
Creación de Empresas	6,3	10,6	14,2	8,9	10,2
Compra de Acciones	16,8	21,0	19,3	33,2	24,4
Ampliación de Capital	76,9	68,4	66,5	57,9	65,4
TOTAL	158,2	267,0	274,3	393,1	1092,6

FUENTE: Ministerio de Economía (varios números) Boletín de Información Comercial española  
Elaboración propia.

En el caso de la inversión directa recibida por la economía española, casi tres cuartas partes puede estar representando para la empresa recursos financieros, tecnológicos, etc. adicionales.

Esta información pone de relieve un aspecto interesante de la inversión extranjera. Con frecuencia se ha insistido en el relevante papel del inversor extranjero para suplir la falta de iniciativa detectada en la clase empresarial española. A la luz de los datos anteriores, en la actualidad este argumento tiene que matizarse ya que, en los últimos años el grueso de la inversión directa se ha dirigido a participar o adquirir empresas que ya estaban en marcha, y apenas un diez por ciento ha correspondido a la creación de nuevas empresas. En cualquier caso, hay que tener en cuenta la importancia de la inversión extranjera en la renovación de un sistema productivo como el español fuertemente afectado por la crisis industrial de los setenta.

### C. La IDE en el mercado de trabajo.\*

Uno de los aspectos menos conocidos de la inversión extranjera directa es el efecto que ha tenido sobre el mercado de trabajo y en particular sobre el nivel de empleo. Con frecuencia, se ha argumentado que la existencia de mano de obra abundante y barata ha constituido uno de los factores de atracción de nuestra economía para el inversor extranjero. En esta línea de razonamiento, habría que esperar una concentración de la inversión en los sectores más intensivos en la utilización de este factor y un efecto positivo sobre el nivel de empleo global.

---

\* Véase Anexos 12 y 13.

Al menos por lo que respecta a la Administración española esta confianza en la inversión extranjera ha existido como lo muestran las mayores facilidades concedidas a aquellas inversiones que tuvieran efectos positivos sobre el nivel de empleo<sup>65</sup>.

De acuerdo con los datos del Censo de Inversiones, con relación al número de empleados sobre capital social y gastos de personal por unidad producida, sólo las empresas con participación minoritaria de capital extranjero emplean menos mano de obra que las nacionales. Por el contrario, las filiales con participación mayoritaria superan en volúmen de empleo y remuneración a las empresas totalmente nacionales.

Sin embargo, teniendo en cuenta el número de empleados por unidad producida, las empresas participadas por el capital extranjero son menos intensivas en trabajo que las totalmente españolas. De lo anterior se desprende que las firmas participadas por el capital extranjero centran su actividad en sectores menos intensivos en mano de obra o que disfrutaban de una mayor eficacia en la administración y gestión de las empresas.

El Censo de Inversiones detecta una mayor participación de empresas extranjeras en sectores de uso intensivo de capital y tecnología. No obstante, el comportamiento de dichos sectores en los últimos años

---

<sup>65</sup> Recuérdese, por ejemplo, que el decreto liberalizador de 1976, concedía vía libre a aquellas inversiones que, entre otros requisitos, supusieran la creación de más de 100 puestos de trabajo. Véase Decreto 3.099/1976 de 26 de Noviembre.

ha permitido que, aun siendo los menos intensivos en trabajo, hayan sido los más dinámicos en cuanto a generación de puestos de trabajo<sup>66</sup>. El mayor nivel tecnológico de estos sectores y el mantenimiento de la producción gracias a un gran dinamismo exportador ha hecho posible una notable reducción de costes de trabajo por unidad de producción a la vez que un fuerte incremento de la competitividad y la productividad sin recurrir a drásticos ajustes de plantillas<sup>67</sup>.

En síntesis, puede afirmarse que el efecto de la inversión directa extranjera en nuestro país ha sido positivo sobre el mercado de trabajo tanto por el volumen de empleo generado como por la mayor retribución con que remunera a sus empleados<sup>68</sup>. A conclusiones semejantes se llega en análisis recientes sobre las características y comportamiento de las filiales de empresas multinacionales<sup>69</sup>.

No obstante, es difícil extraer conclusiones generales sobre la mayor o menor orientación de la inversión extranjera hacia sectores intensivos en trabajo, capital o tecnología. Y ello porque aunque la inversión directa parece apuntar con más intensidad hacia los sectores de alto contenido tecnológico, el

<sup>66</sup> Vease: CASTELL, M. BARRERA, A. y OTROS. (1986): Nuevas tecnologías, economía... Op. Cit, Vol II, pag 533. SERRANO, J. (1987): Comercio y empleo durante... Op cit, capítulo IV.

<sup>67</sup> La productividad, medida por la relación Valor añadido/empleo, era en 1982, un 40 por ciento superior a la del resto de sectores manufactureros. Vease: SERRANO, J. (1987): Comercio y empleo durante... Op cit, pag 408.

<sup>68</sup> Esta mayor remuneración parece estar vinculadas al mayor nivel de cualificación que con frecuencia exigen las empresas multinacionales a sus trabajadores.

<sup>69</sup> DURAN, J.J. y LAMOTHE, P. (1987): "Características y comportamiento económico..." Op Cit



peso del capital extranjero en industrias de menor relación capital/trabajo sigue siendo importante<sup>70</sup>.

#### D. Impacto tecnológico de la IDE.\*

Uno de los rasgos de la economía española puesta de manifiesto en numerosos trabajos, es su menor nivel tecnológico respecto del resto de los países de nuestro entorno. Se ha afirmado incluso, que el subdesarrollo tecnológico español no se corresponde con el nivel de desarrollo industrial alcanzado ni con el papel que nuestro país juega en el concierto económico internacional<sup>71</sup>.

Se atribuye esa situación tanto a las características estructurales de la empresa española, en cuanto a dimensión, forma de financiación, el escaso volúmen de recursos destinados a la investigación y desarrollo de nuevos procesos, nuevos productos, etc., como a la escasez y limitaciones de las políticas de fomento de la investigación diseñadas<sup>72</sup>.

---

<sup>70</sup> Es el caso de las inversiones recibidas por sectores como el de alimentación, material y maquinaria mecánica, etc.

<sup>71</sup> SANCHEZ MUÑOZ, M.P. (1984): La dependencia tecnológica... Op Cit, pag 117

<sup>72</sup> Son muchos los trabajos publicados sobre este tema. Podemos destacar, de entre ellos, los siguientes: SANCHEZ MUÑOZ, M.P. (1984): La dependencia tecnológica... Op cit, cap 6. GARCIA DELGADO, J.L., ROLDAN, S., MUÑOZ, J y SERRANO, A. (1976): El capital extranjero en la formación y desarrollo del capitalismo español. Hacia una economía dependiente, Barcelona. BRANA, J., BUESA, M. y MOLERO, J. (1980): "Materiales para el análisis de la dependencia tecnológica en España", incluido en: DONOSO, V.; MOLERO, J.; MUÑOZ, J. y SERRANO, A. (Ed): Transnacionalización y dependencia, Ed. Cultura hispánica, Madrid. NUNO DE OLAZ, J.L. (1979): "Reflexiones sobre investigación y desarrollo tecnológico en España", Economía Industrial, nº 188, pag 21-28.

\* Vease Anexo 14.

El resultado, independientemente de las causas que lo hayan generado, ha sido que el empresario español ha recurrido a la adquisición de tecnología extranjera para mejorar la calidad de sus productos y mantener la competitividad de su producción. Y, en este sentido, la Administración española vio en la inversión directa extranjera un mecanismo con el que reducir la brecha tecnológica y evitar la salida de divisas que provoca la importación de tecnología.

Es difícil conocer con exactitud el papel que ha desempeñado la inversión directa extranjera como instrumento mediante el cual mejorar el nivel tecnológico de nuestro país. Y ello, porque la transferencia de tecnología depende no tanto de la localización de una empresa líder en España como del tipo de funciones que se implanten. Por eso, solo podemos esbozar algunas reflexiones sobre la base de la poca información disponible.

El desarrollo reciente de determinadas actividades industriales muy penetradas por el capital extranjero, solo ha sido posible gracias a la tecnología facilitada por las empresas matrices. El dinamismo mostrado por actividades como la electrónica, la informática o las telecomunicaciones, está vinculado a la instalación de las principales empresas multinacionales de tales sectores y a la transferencia de la tecnología de producción y producto desde las empresas matrices.

La confirmación de este extremo esta en el que de los veintiun proyectos de implantación en España de empresas multinacionales vinculadas a los sectores mencionados, la mitad incorporan transferencias de tecnología; además, cinco de los proyectos mencionados, incluyen la ampliación o la creación de departamentos de Investigación y Desarrollo, lo que sin duda redundará en una mayor generación de productos tecnológicos propios<sup>73</sup>.

Con todo, hay que tener presente que las posibilidades de recibir tecnología del exterior están supeditadas, por una parte, al riesgo de pérdida del oligopolio tecnológico de que disfrutaban las empresas multinacionales y, por otra, a posibilidad de disponer de suficiente número de técnicos y científicos. Ambos factores pueden frenar la recepción y desarrollo de nuevas técnicas.

De las estadísticas oficiales, es difícil extraer información sobre la transferencia de tecnología vinculada a las inversiones extranjeras en España. Ya se señaló que no siempre los pagos tecnológicos responden a adquisición de estos productos y aun en caso de que exista tal contrapartida, no siempre esa transacción queda recogida en la información oficial<sup>74</sup>. No obstante, suele admitirse la

---

<sup>73</sup> CASTELL, M. BARRERA, A. y OTROS. (1986). "Nuevas tecnologías, economía..." Op Cit, pag 154 y siguientes.

<sup>74</sup> Sanchez señala como ejemplo, las transacciones con servicios tecnológicos que se realizan por sistemas de compensación y que, por tanto no se registran. Lo mismo ocurre con algunos servicios de asistencia técnica cuya remuneración se incluye en el precio de los bienes importados y que, en consecuencia, quedan recogidos en las rubricas de mercancías. Véase: SANCHEZ MUÑOZ, M.P. (1984): La dependencia tecnológica... Op cit, pag 219 y sigts.

existencia de una relación directa entre pagos tecnológicos, la transferencia de tecnología e inversión directa y por tanto, el efecto positivo del capital extranjero sobre el nivel tecnológico de sistema productivo español.

En consecuencia, puede decirse que la inversión directa extranjera recibida por la economía española ha tenido multiples efectos no siempre del mismo signo. Algunos, como la transferencia de recursos financieros y de nuevas técnicas de producción, el dinamismo de sus exportaciones, el mantenimiento del empleo, etc. son claramente positivos. Otros, como el importante volumen de recursos que salen de nuestro país como resultado de la fuerte actividad importadora y la gran dependencia de inputs de producción y tecnología exterior no lo son tanto<sup>75</sup>.

### 2.1.2. Evolución y factores condicionantes de la Inversión española en el exterior.

Como ocurre con la información sobre la inversión directa extranjera en España, la correspondiente a la inversión española en el exterior presenta insuficiencias de caracter conceptual y estadístico<sup>76</sup>. A nivel conceptual, los obstaculos se derivan de los diversos contenidos que la legislación

---

<sup>75</sup> Este aspecto ha sido analizado en profundidad por : MUÑOZ, J., ROLDAN, S. y SERRANO, A. (1978): La internacionalización del capital..., Op Cit, cap IV.

<sup>76</sup> Interesantes comentarios sobre las dificultades que plantea el análisis cuantitativo de la inversión española en el exterior pueden encontrarse en: MARIN, J.-P. (1982): "La inversión española en el exterior", Papeles de Economía Española, nº 11, pag 163-184.

española ha ido dado a las diferentes formas de invertir en el exterior<sup>77</sup>. En el terreno cuantitativo aparecen lagunas de información semejantes a las que presenta la correspondiente a la inversión directa recibida: la Balanza de Pagos solo recoge los trasvases efectivos de capital al exterior y la Dirección General de Transacciones Exteriores solo ofrece información sobre los proyectos de inversión que requieren su autorización o verificación, de acuerdo con la legislación vigente<sup>78</sup>.

Por todo ello, conviene tomar con la debida cautela la serie de datos relativos a la inversión española en el exterior. No obstante, los cambios a lo largo del tiempo han sido lo suficientemente acusados como para ponerse de manifiesto a través tanto en una fuente de información como en otra.

#### 2.1.2.1. Evolución de la inversión española en el exterior

Como se desprende del cuadro siguiente, la inversión española en el exterior no deja de crecer desde 1959, siendo especialmente dinámico su comportamiento en los últimos años. Debe tenerse en

<sup>77</sup> Por ejemplo, es en 1975 cuando se define por primera vez el concepto "Otras formas de inversión"; desde 1978 se considera inversión directa la creación de sucursales, agencias y establecimientos comerciales; desde 1979, determinado tipo de préstamos a empresas extranjeras, también se consideran inversión directa.

<sup>78</sup> Hay que señalar que hasta 1973 no hubo en España una regulación específica sobre este tipo de operaciones, año en que vio la luz el Decreto 487/73 de 1 de Marzo. Un amplio comentario sobre el mismo puede encontrarse en SEBASTIAN DE ERICE, E. (1975): "Comentarios al régimen legal de las inversiones españolas en el extranjero", Información Comercial Española, nº 499, pag 77-90.

CUADRO 4.13.: INVERSIONES DE ESPAÑA EN EL EXTERIOR.  
millones de pesetas.

	1959-73	1974-79	1980-86	1983-86	TOTAL
INVERSION BRUTA	20.574,60	87.115,90	664.200,00	496.900,00	771.890,50
DESINVERSION	2.361,80	27.508,60	182.700,00	155.200,00	212.570,40
INVERSION NETA	18.212,80	59.607,30	481.500,00	341.700,00	559.320,10

Fuente: MINECO (varios años). Balanza de Pagos de España.

cuenta que las cifras de partida eran realmente exiguas y que, además, están infravaloradas ya que una buena parte de capital nacional que sale durante años hacia otros mercados, lo hace al margen de la legislación vigente<sup>79</sup>. Las intensas devaluaciones de la peseta, el complicado sistema de tipos de cambio múltiples, el proceso inflacionario interno, y otros factores de distorsión, alentaban una fuga de capitales de reconocida magnitud<sup>80</sup>.

En cualquier caso, las cifras oficiales registran en el período de análisis un crecimiento anual acumulativo superior al 30 por ciento, muy por encima del de otras magnitudes económicas que, como el PIB o los datos de comercio exterior, pueden servir como referencia.

Hay que tener en cuenta que, solo a partir de mediados de la década de los setenta, la inversión española en el exterior adquiere una magnitud relevante. Además, aunque el volumen de inversión española en el exterior aumentó sensiblemente a lo largo de la década de los sesenta y setenta, es durante los últimos seis años cuando se realiza la mayor parte de las inversiones del período -más del 85 por ciento-.

---

<sup>79</sup> Recuerdesé la repatriación de capitales a que dio lugar la amnistía concedida en 1959 para la desinversión de activos en el exterior originó ingresos dicho año por valor de más de 1.250 millones de pesetas, cifra muy elevada si se compara con las cotas alcanzadas por la inversión española durante los años siguientes.

<sup>80</sup> MARIN, J.P. (19\*\*): "La inversión española en... Op Cit, pag 166.

A pesar de las notables diferencias que todavía subsisten entre la inversión directa recibida y realizada, la favorable evolución de esta última ha permitido que tales distancias se acorten progresivamente.

CUADRO 4.14.: RELACION INVERSION DE ESPAÑA EN EL EXTERIOR -  
INVERSION EXTRANJERA EN ESPAÑA. 1959 - 1986.  
Valores netos en millones de pesetas.

	1959-69	1970-79	1959-86
INV. EN EXTERIOR (A)	4.368,70	73.451,40	559.320,10
INV. EXTRANJERA (B)	122.458,80	414.574,00	2.808.932,80
(A/B) * 100	3,60	17,20	19,90

Fuente: MINECO (varios años). Balanza de pagos de España.  
Elaboración propia.

Durante casi todo el periodo considerado, la inversión directa ha sido la forma de inversión preferida por el capital español. Inversión que, como ponen de relieve los datos de autorizaciones y realizaciones, parece ser de carácter mayoritario en la mayor parte de los casos<sup>2</sup>.

<sup>81</sup> Durante la mayor parte del periodo considerado, el ratio inversiones realizadas/inversiones autorizadas gira en torno al 90 por ciento. La excepción la constituyen los años 1975 y 1976 en los que, por razones obvias, el volumen de inversión directa autorizada se reducen sustancialmente.



CUADRO 4.15 . DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN ESPAÑOLA NETA EN EL EXTERIOR POR MODALIDADES.

	1974-79	1980-86	1983-86
INVERSIÓN DIRECTA	79,50	60,10	54,50
INVERSIÓN CARTEIRA	16,20	37,10	42,00
INVERSIÓN INMUEBLES	0,70	0,20	0,10
TOTAL	100,00	100,00	100,00

Resumen (varios años): Balanza de Pagos de España y elaboración propia.

La inversión directa, en valores absolutos, ha registrado fuertes tasas de crecimiento a lo largo de estos años aunque en términos relativos ha perdido peso como consecuencia de la rápida expansión de la inversión de cartera. De esa forma, de representar el 90 por ciento de la inversión total en 1973 se ha pasado a un 60 por ciento en la primera parte de la década de los ochenta. Tendencia que se ha mantenido en los años posteriores como reflejan las cifras más recientes sobre la estructura de la inversión española en el exterior.

La evolución de la inversión directa española en el exterior es coherente con las restricciones que durante años pesaron sobre este tipo de operaciones así como con la escasa propensión a desviar recursos financieros hacia el exterior propia de un mercado protegido e inmerso en un rápido proceso de expansión<sup>82</sup>. Naturalmente, la recesión económica posterior a 1973 y los problemas de balanza de pagos se dejaron sentir en nuestras cifras de inversión, ralentizando su crecimiento incluso provocando reducciones de la misma, como ocurrió en 1979 y 1983.

Entre los factores que han frenado en momentos de crisis la expansión internacional de la empresa española, hay que tener en cuenta las dificultades de autofinanciación de las empresas españolas. Además, y ya durante los años ochenta, el clima de inestabilidad política y económica de algunos de los principales

---

<sup>82</sup> Un análisis detallado del comportamiento de la inversión española en el exterior desde 1960 hasta mediados de los años cincuenta, es el de: MORENO MORE, J.L. (1975): "Quince años de inversiones españolas en el extranjero". Información Comercial Española, Marzo, nº 499, Pág. 91-109.

destinos geográficos de la inversión española -en concreto el área latinoamericana- han mermado los incentivos que en otras ocasiones animaron al inversor extranjero a internacionalizar su actividad.

El comportamiento de la inversión de cartera a lo largo de los últimas décadas ha sido muy irregular. Sin embargo, se aprecian dos momentos claves por lo que respecta a su magnitud. El primero en el año 1974, cuando al amparo de la liberalización de estas operaciones promovidas por el Decreto 487/1973, las salidas de capital por inversión de cartera crecieron casi un 90 por ciento<sup>83</sup>. El segundo es 1979, año en el que tiene lugar una nueva liberalización de las condiciones para invertir en el exterior, y se registra un incremento de la inversión en cartera de un 75 por ciento respecto al año anterior<sup>84</sup>.

Durante los tres últimos años, la inversión de cartera ha registrado nuevos e importantes avances que la han convertido, a la altura de 1986, en la modalidad preferida de inversión, superando en 8.000 millones a la inversión directa que hasta entonces fue la preferida por el capital español. A esta situación no es ajena la aplicación del principio de libre movimiento de

---

83. El mencionado decreto liberalizaba las inversiones realizadas por los Fondos y Sociedades de Inversión Mobiliaria. Solo se mantenían las restricciones respecto de la cuantía de tales operaciones. Véase: SEBASTIAN DE ERICE, E. (1975): "Comentarios al Régimen legal de las... Op Cit.

84. El Decreto 2.236/79 liberaliza las inversiones de cartera efectuadas por Bancos, Cajas de Ahorros, Compañías de Seguros, Fondos o Sociedades de Inversión Mobiliaria. Para el resto de inversiones lo que se limita es el tipo de activos que se pueden adquirir. Véase: ALVAREZ PASTOR, D. y EGUIDAZU PALACIOS, F. (1978). "Nueva Regulación de las Inversiones Españolas en el Exterior", Boletín de Información Comercial Española, nº 1.646, pag 3.357-3.367.

capitales, exigido por la Comunidad Económica Europea a nuestro país<sup>85</sup>.

La inversión en inmuebles, por el contrario, adquiere escasa importancia durante todo el periodo considerado, siendo frecuentes los años en los que el saldo neto registra el dominio de la desinversión<sup>86</sup>. Las dificultades de orden administrativo que han pesado sobre esta modalidad de inversión y, sobre todo, el bajo poder adquisitivo de nuestra moneda respecto a otras divisas encarecían sustancialmente la adquisición de inmuebles en el exterior.

En consecuencia, puede afirmarse que el proceso de integración de la economía española puesto de manifiesto tanto en los intercambios comerciales y como en los flujos de inversión extranjera recibidos, también se refleja en la actividad inversora de nuestro país en el exterior. La apertura de la economía española al mercado internacional de capitales, si bien está muy lejos de la conseguida en términos de comercio, se presenta como un fenómeno irreversible.

---

<sup>85</sup> Quedan liberalizados todos los movimientos de capital excepto...

<sup>86</sup> Esto ocurrió en los años 1962, 1963, 1964, 1967, 1968, 1977, 1978, 1985 y 1986.

## CUADRO 4.16.

LA PARTICIPACION RELATIVA DE ESPAÑA EN EL MERCADO INTERNACIONAL DE CAPITALES, 1959-86.  
miles de millones de pesetas.

	1959-73	1974-79	1980-86	1983-86	1959 - 86
INV. NETA EXTERNA (A)	291,83	345,69	217,41	1.645,20	2.808,93
INV. NETA EN EXTERIOR (B)	16,50	63,69	315,46	194,12	395,62
PIB c.f.	26.218,38	47.814,95	149.101,37	99.971,29	223.134,70
[ (A+B)/PIB ]	1,18	0,86	1,67	1,89	1,44

Fuentes: MINECO (varios años): Balanza de Pagos de España.  
INE (varios años): Contabilidad Nacional.  
Banco de Bilbao (1987): Informe económico 1986.  
Elaboración propia.

No obstante, los flujos de entrada y salida de capital de nuestro país parecen más sensibles a la coyuntura económica internacional que los intercambios de bienes. Como se desprende del cuadro anterior, el nivel relativo de apertura de nuestra economía al mercado internacional de capitales sufrió un retroceso de casi el 30 por ciento, durante el periodo 1974-1979. Con todo, el nivel de apertura se ha recuperado y ha sobrepasado ya los valores correspondientes a los años previos a la crisis. Las cifras correspondientes a los cuatro últimos periodos reflejan incluso una aceleración de esta tendencia.

#### **A. El destino de la inversión directa española en el exterior.**

El dinamismo que caracteriza la inversión exterior en los últimos años del periodo 1960-86 se debe a la fuerte atracción que ejercen sobre el capital español los países más industrializados -en particular Estados Unidos y la CEE-, a costa de la pérdida de atractivo de los países latinoamericanos que, tradicionalmente, fueron receptores de nuestros flujos de capital.

El grueso de la inversión directa española en el exterior -casi un 25 por ciento del total entre 1983/86- se canaliza hacia los países de la Comunidad Económica Europea. El rasgo a destacar en los flujos de inversión a este área no es quizá tanto su importancia relativa como la estabilidad de la misma a lo largo de todo el periodo analizado, a diferencia de lo que ocurre con el resto de los destinos de nuestras inversiones. De nuevo, la proximidad geográfica entre

CUADRO 4. 17. DISTRIBUCION GENERAL DE LA INVERSION DIRECTA ESPAÑA EN EL EXTERIOR. 1963-86 (Porcentaje sobre total)

PAISES	1963-74	1975-78	1979-83	1983-86
Estados Unidos	3,2	5,6	16,4	17,1
Comunidad Europea	29,5	18,5	11,8	24,4
Latinoamérica	30,1	59,9	46,8	17,2
Paraísos Fiscales	5,3	2,4	7,3	18,6
Japón	—	—	0,2	0,3
Resto OCE	17,1	2,5	6,9	11,7
Resto Mundo	14,8	11,0	10,7	9,8
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0
(M.M. Ptas.)	24,5	32,6	145,6	194,1

Fuente : Dirección General de Transacciones Exteriores y Elaboración propia

ambas áreas y la perspectiva de una inmediata integración en ese área, han constituido un fuerte estímulo para el inversor español.

No obstante, el mayor dinamismo se registra en las inversiones directas españolas en Estados Unidos, que de representar poco más del 3 por ciento del total en la década 1963/74 pasa a más del 17 por ciento en el periodo 1983/86. Al margen de los altibajos que registran las cifras de inversión hacia este mercado, la elevación de los tipos de interés y la depreciación de la moneda norteamericana han convertido a este país en el destino preferido de la inversión directa española en el exterior, tras la Comunidad Económica Europea. La potencialidad y el alto grado de protección del mercado norteamericano han jugado como factores de atracción para la inversión española.

El atractivo de Estados Unidos y la Comunidad Europea para la inversión directa española ha ido en paralelo con una sistemática pérdida interés por el mercado latinoamericano. Mientras que entre 1975 y 1978 este recibía casi el 60 por ciento de la inversión directa en el exterior, en el periodo 1983/86, apenas supera el 17 por ciento.

Hasta el momento, la inversión directa de España en Japón tiene carácter marginal y apenas alcanza el 0.3 por ciento en los últimos años del periodo de referencia. A pesar del ligero avance de los últimos años, Japón sigue siendo un mercado casi inaccesible para el empresario español. El desconocimiento de este mercado, la diferencia de competitividad de nuestras empresas respecto a las



japonesas, las dificultades de caracter institucional y los obstáculos impuestos al comercio, son barreras para la exportación de capital hacia este mercado.

La inversión directa española a través de los **Paraísos Fiscales** ha registrado también un aumento importante, pasando de poco más del 2 por ciento en el periodo 1975-78 a más del 18 en 1983-86 y se dirige en su mayor parte hacia Suiza. El reciente proceso de liberalización del sistema financiero español emprendido en 1978, explica el fuerte incremento en la participación en entidades bancarias de ese país. El resto de la inversión directa se destina a la constitución de sociedades intermedias para aprovechar las ventajas derivadas de los diferentes sistemas fiscales.

La inversión directa española hacia el Resto de la O.C.D.E, también registra un continuo crecimiento en los últimos años. Esta tendencia está marcada por el flujo de inversiones directas a Portugal -casi un 80 por ciento del correspondiente a este area- país en que las empresas españolas se encuentran en condiciones favorables para competir en el abastecimiento del mercado.

#### **B. Distribución sectorial de la inversión directa española en el exterior.**

A diferencia de lo que ocurre con las inversiones directas en España que se dirigen en una buena parte hacia el sector industrial, las inversiones españolas en el extranjero se dirigen casi exclusivamente al sector servicios y, en particular,

CUADRO 4.18. : DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION DIRECTA RECIBIDA POR LA ECONOMIA ESPAÑOLA. 1.960 - 1.986 (Porcentaje sobre total.)					
SECTORES	1.960-75	1.976-78	1.979-82	1.983-86	TOTAL 1.960-86
Agricultura	0,6	0,5	2,1	4,0	3,1
Industria	79,5	75,8	69,9	60,8	65,3
Servicios	19,9	23,7	28,0	35,2	31,6
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente : Dirección General de Transacciones Exteriores y Elaboración propia

hacia el de Instituciones Financieras y Servicios a las Empresas y al Subsector de Comercio. En el periodo 1963/74 la inversión en el sector servicios representaba el 40 por ciento del total mientras que en los últimos años representa casi el doble.

La liberalización del sistema financiero español y de los movimientos de capital junto con la estrategia seguida por los bancos españoles, son los factores que explican la distribución sectorial de la inversión española. Dicha estrategia se basa en el seguimiento que hacen los bancos nacionales de la inversión directa industrial en el exterior con la finalidad de no perder los clientes conseguidos en el mercado interior y, a la vez, proporcionar los servicios financieros que necesitan las empresas exportadoras en otros países.

Por otra parte, la creación de servicios comerciales por parte de las propias empresas industriales para favorecer su penetración en el exterior, es la causa de la creciente importancia de la inversión directa en el subsector de comercio.

De acuerdo con las estrategias comentadas, el destino de este tipo de inversiones se centra principalmente en las dos mayores áreas de desarrollo económico -CEE, Estados Unidos y Suiza- hacia donde se dirige una gran parte de la inversión directa exterior correspondiente al sector de servicios. En el caso de Japón es precisamente en este sector donde se concentran los escasos flujos de inversión española.

CUADRO 4.19. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN DIRECTA ESPAÑA EN EL EXTERIOR. 1975-1986. (Porcentaje sobre total.)				
SECTORES	1975-78	1979-83	1983-86	1975-86
0.- Agricultura, etc	12,8	5,7	3,8	5,3
1.- Energía y Agua	2,0	4,5	2,2	3,1
2.- Extrac. Transformación de mineral no energético Química	9,4	8,6	3,5	6,0
3.- Ind. Transform. Metales Mecánica de Precisión	21,6	6,8	7,3	8,4
4.- Otras Manufacturas	6,9	9,1	8,5	8,6
5.- Construcción	3,4	4,5	2,3	3,2
6.- Comercio y Hostelería	15,6	11,3	16,5	14,4
7.- Transp. y Comunicación	1,6	1,0	1,4	1,3
8.- Instituc. Financieras Servicios a las Empresas	26,7	48,0	52,2	49,4
9.- Otros Servicios	—	0,5	0,5	0,5
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0
(M.M. Ptas.)	32,6	145,6	194,1	372,3

Fuente : Dirección General de Transacciones Exteriores y Elaboración propia

El notable crecimiento de la inversión española en el sector servicios contrasta con el evidente estancamiento de la inversión directa de carácter industrial. Estancamiento que, en términos relativos, se traduce en la pérdida de casi treinta puntos en poco más de diez años. La crisis industrial de los setenta, particularmente intensa en sectores tradicionales como el de transformados metálicos, química, etc, es la causa principal del cambio de orientación de nuestras inversiones exteriores. La caída de la demanda mundial de estos productos afectó las expectativas del inversor español en los países en desarrollo, en particular latinoamérica, hasta entonces principales destinos de este tipo de inversión. No obstante, la recuperación económica de los últimos años se ha traducido en un aumento de la inversión industrial hacia los países comunitarios y Estados Unidos, aunque se aprecia un cambio en la composición sectorial de dichas inversiones.

Por lo que respecta a las inversiones en el sector primario, destaca su mantenimiento a lo largo del periodo, aunque en términos relativos se aprecia un cierto retroceso del sector, como consecuencia de la del avance del sector servicios. Esta situación es consecuencia de la necesidad de la empresa española de asegurarse el abastecimiento de determinadas materias primas y, en particular, de productos agrícolas y energéticos.

## 2.1.2.2. Factores de estímulo a la inversión española en el exterior

Son varios los factores que explican tanto el desarrollo como los cambios que ha registrado la inversión directa española en el exterior. Entre ello, son especialmente relevantes los que analizamos a continuación.

### A. Factores de atracción de la inversión española en el exterior.

Desde que España inició el proceso de integración en la economía mundial hasta la actualidad, lo que se ha denominado "fuerzas exteriores" y "fuerzas auxiliares" han sido fundamentales para que la salida de inversiones desde nuestro país tuvieron lugar<sup>87</sup>. Estos factores de estímulo de la inversión, son los que pasamos a analizar<sup>88</sup>.

#### . Mantener é incrementar la exportacion.

Uno de los factores más importantes a la hora de que determinadas empresas españolas decidieran su instalación fuera de nuestras fronteras, ha sido el de mantener y en lo posible incrementar su presencia en otros mercados. La propia Administración española tiene asumida esta idea y ha tratado de fomentar las

---

<sup>87</sup> Entre las primeras, se incluyen motivaciones como el deseo de mantener o incrementar las exportaciones, aumento de la competencia a nivel internacional, o aprovechar las ventajas que ofrece otra localización etc. Entre las segundas tienen cabida objetivos como explotar la ventaja comparativa de la empresa, explotar su tecnología, etc. AHARONI, Y. (1966): The foreign Investment Decision Process Harvard University Press, Cambridge, Mass.

<sup>88</sup> En el Anexo Legislativo se recoge una síntesis de la evolución del marco legal que ha permitido el desarrollo de la inversión española en el exterior.

inversiones de las empresas orientadas a la actividad exportadora<sup>89</sup>.

Son varias las evidencias de la estrecha relación entre inversión y exportación.

. El resultado de las encuestas realizadas en los últimos años entre las empresas inversoras, confirman que el objetivo exportador ha sido el móvil más importante a la hora de tomar tal decisión<sup>90</sup>.

. El destino sectorial de la inversión española en el exterior también confirma el objetivo comercial de muchas de ellas<sup>91</sup>. Si se atiende a los expedientes autorizados, se comprueba que el sector comercio concentra la mayor parte de las inversiones españolas en el exterior<sup>92</sup>.

. La inversión directa española se dirige a aquellos países con los que se realizan los mayores intercambios comerciales. En efecto, tanto a nivel de áreas geográficas como a nivel de economías individualmente

---

<sup>89</sup> Véase: DURAN HERRERA, J.J. y SANCHEZ MUÑOZ, M.P. (1981): "La internacionalización de la ..." Op Cit pgn 271 y sgts.

<sup>90</sup> El 72 por ciento de las firmas estudiadas por DURAN señalan como primer o segundo objetivo a conseguir con su inversión aumentar o cuanto menos mantener su cuota de mercado exterior. En el mismo sentido de facilitar la expansión de las exportaciones o de afianzar unas ventas que ya estaban realizadas se han manifestado las empresas con las que ha trabajado NUENO. DURAN HERRERA, J.J. (1987): "Decisiones de inversión directa en el exterior de la empresa española" Información Comercial Española, nº 643, pgn 73-86. NUENO P. MARTINEZ, N. y SARLE, J. (1981). "Las inversiones españolas en el..." Op Cit.

<sup>91</sup> Ocupa el tercer lugar en importancia por el volumen de inversiones recibido.

<sup>92</sup> DURAN HERRERA, J.J. y SANCHEZ MUÑOZ, M.P. "La internacionalización de la ..." Op Cit pgn 201.

consideradas, hay cierto paralelismo entre ambas actividades. La CEE y Estados Unidos reciben los mayores volúmenes de inversión española y de producción española exportada.

No obstante, algunos estudiosos del tema han puesto en tela de juicio que la exportación sea el auténtico objetivo de la multinacional española. DURAN y SANCHEZ afirman que la empresa exportadora actuará de acuerdo con la fase de ciclo industrial en que se encuentre, pudiendo ocurrir que la inversión acabe con la exportación<sup>93</sup>.

En términos semejantes se ha manifestado MARIN, que responsabiliza del aumento de inversiones productivas españolas en el exterior a las trabas impuestas a la importación de mercancías por los países que basan su desarrollo en la sustitución de las mismas y a las tensiones proteccionistas que han aflorado en los últimos años<sup>94</sup>.

b.- Mejorar la competitividad de la producción.

Este argumento, directamente vinculado con el deseo de mantener o mejorar la cuota de mercado internacional, hace referencia a la reducción de costes que se puede conseguir produciendo en otros países así como a la posibilidad de rentabilizar ciertas ventajas tecnológicas.

---

<sup>93</sup> DURAN HERRERA, J.J. y SANCHEZ MUÑOZ, M.P. La internacionalización de la ... Op Cit pgn 265 y sgts.

<sup>94</sup> MARIN, J.P. (19\*\*): "La inversión Española en..." Op Cit pgn 172.



A medida que la evolución política y económica española amortigua la ventaja en costes ofrecida por la mano de obra española, algunas empresas modifican su localización buscando en países de menor nivel de desarrollo -en particular, latinoamericanos- dicha ventaja. De esta forma, algunas empresas han completado sus redes de comercialización con la instalación de plantas de producción para aprovechar unos costes menores<sup>95</sup>.

En la actualidad las empresas españolas, consultadas a fin de determinar la motivación que dió origen a la inversión, parecen restar importancia a la posibilidad de reducir costes y priman la de rentabilizar su propia tecnología<sup>96</sup>.

Por tanto, las mejoras de competitividad conseguidas mediante inversiones directas en el exterior se basan en la disponibilidad de una tecnología suficiente, el acceso directo al mercado en que se instalan y, en menor medida, a las posibles reducciones de costes laborales que se puedan conseguir.

---

<sup>95</sup> A lo largo de los últimos años la inversión destinada a Latinoamérica ha evolucionando reforzando el peso de la inversión industrial -41 por ciento del total en 1986 frente al 24 por ciento de 1980. Véase a este respecto, DURAN, J.J y SANCHEZ, M.P. (1981): La internacionalización de la empresa... Op Cit, pgn 245.

<sup>96</sup> El deseo de aprovechar la propia tecnología es una de las razones básicas para invertir, en casi el 50 por ciento de las empresas consultadas por DURAN. El tercer lugar, en la ordenación de NUENO, lo ocupa el objetivo de aprovechar y rentabilizar las ventajas tecnológicas de la empresa. Véase: DURAN HERRERA, J.J. (1987): "Decisiones de inversión directa..." Op cit, pgn 77. NUENO, P; MARTINEZ, N. y SARLE, J. (1981): Las inversiones españolas en el... Op Cit. pgn 163.

c.- Asegurarse el abastecimiento de materias primas.

La escasez de materias primas que caracteriza a la economía española, parece ser otro de los elementos que ha estimulado las inversiones directas en el exterior, en un intento por parte de las empresas de asegurarse el abastecimiento de tales productos.

Eso es lo que se desprende tanto de las encuestas realizadas entre empresas inversoras como de los datos oficiales de las inversiones españolas en el exterior autorizadas. Los trabajos de DURAN y NUENO, concluyen afirmando la importancia del objetivo de garantizarse el suministro de materias primas, como determinante de la inversión. Por su parte en la información cuantitativa que ofrece la Dirección General de Transacciones Exteriores, destaca el peso que aún tiene dentro de las inversiones directas autorizadas, las vinculadas a la obtención de materias primas -casi un 15 por ciento en 1986-, a pesar de que estas inversiones una vez realizadas no exigen importantes aportaciones posteriores de recursos.

Hay que destacar la importancia de este tipo de inversiones para sectores tan dependientes de las importaciones de materias primas como el de refino de petróleo, aunque, es frecuente que esta motivación vaya acompañada del deseo de canalizar hacia el exterior una tecnología que se desea rentabilizar. En este sentido DURAN y SANCHEZ han detectado que algunas inversiones directas españolas van acompañadas de contratos de asistencia técnica, que implican, de hecho, ventas de

nuevas tecnologías que ciertas empresas españolas están en condiciones de exportar<sup>97</sup>.

d.- Otros factores de atracción.

Además de las características económicas de los países a los que se ha dirigido la inversión española hay otra serie de factores de índole institucional, en general, a los que también ha sido sensible la inversión directa española en el exterior. De entre ellos, dos creemos que tiene especial relevancia.

En primer lugar, la puesta en marcha de medidas de apoyo y fomento de la inversión exterior por parte de algunos gobiernos extranjeros. Al amparo de modelos de crecimiento basados en la sustitución de importaciones, determinados países han establecido medidas de fomento de la inversión exterior para hacer posible la creación de una industria propia. Es decir, lo que estos gobiernos han incentivado la sustitución de los flujos de mercancías -importaciones-, por flujos de capital -inversiones directas- que permitieran abastecer el mercado desde dentro<sup>98</sup>.

A este respecto, las empresas españolas confirman que si bien deciden su inversión en función de otros criterios, los incentivos públicos locales se tienen en cuenta a la hora de determinar la

---

<sup>97</sup> Esta situación se ha detectado, sobre todo, en los sectores de extracción y transformación de minerales. Véase: DURAN HERRERA, J.J. y SANCHEZ MUÑOZ, M.P. (1981): La internacionalización de la ... Op Cit pgn 186 y sgts.

<sup>98</sup> MARIN, J.P. (19\*\*): "La inversión española en..." Op Cit pgn 172.

localización de la inversión decidida<sup>99</sup>. Y, en este sentido, nuestras empresas parecen tener muy en cuenta las ventajas fiscales y crediticias de los países candidatos a ser receptores de la inversión así como las posibilidades de repatriación de los beneficios o el producto de las liquidaciones.

En segundo lugar, destaca la importancia dada por las empresas españolas a la penetración en áreas económicas integradas. Las empresas españolas prefieren establecer unidades de producción y comercialización en países que, como los pertenecientes a la Comunidad Económica Europea, puedan utilizarse para acceder libremente al resto de los países integrados, evitando con ello las barreras comerciales que pudieran imponerse a la producción procedente de terceros países<sup>100</sup>. Este planteamiento tiene menos importancia desde que la integración de España en la Comunidad Económica Europea permite el acceso directo y sin restricciones de las exportaciones españolas al resto de los países miembros.

En síntesis, la inversión española en el exterior parece tener un cierto carácter defensivo en el sentido de que con ella se pretende, básicamente, consolidar las posiciones conseguidas previamente en el mercado mundial o defenderse de los múltiples obstáculos que la protección de mercados impone a su actividad internacional.

---

<sup>99</sup> NUENO, P.; MARTINEZ, N. y SARLE, J. (1981): Las inversiones españolas en el... Op Cit. pág. 164.

<sup>100</sup> Las empresas consultadas por NUENO afirman que este es uno de los factores que han tenido muy en cuenta tanto a la hora de decidir la conveniencia de una inversión, así como a la hora de seleccionar la localización de la misma.

## B.- Estímulos internos.

Aparte de los estímulos externos que ha recibido la inversión española en el exterior, se han dado una serie de circunstancias en el ámbito nacional que han potenciado la salida de capital de nuestro país. En primer lugar, la saturación de mercados que se ha vivido en España en momentos posteriores a 1973. En segundo lugar, la mejora de las medidas oficiales de apoyo a empresas inversoras. Y en tercer lugar, una serie de factores que en mayor o menor medida han contribuido en este fenómeno y que son, en ocasiones, de carácter extraeconómico.

### a.- Mercados saturados.

Una de las principales causas de la inversión directa española en el exterior es la saturación de mercados que comienza a producirse en España a mediados de los setenta. Así lo confirman, entre otros, los trabajos de DURAN<sup>101</sup>, NUENO y MARTINEZ y SARDER<sup>102</sup>, donde se apunta la importancia relativa de este factor como estímulo de la inversión, aunque siempre sometida a otros objetivos de mayor relevancia.

La importancia de este factor se pone de manifiesto si tenemos en cuenta el debilitamiento de la

<sup>101</sup> Véase: DURAN HERRERA, J.J. (1987): "Decisiones de inversión directa... Op cit. pgn 77. Las conclusiones de este trabajo son similares a las de sus trabajos anteriores. Véase: DURAN HERRERA, J.J. y SANCHEZ MONOZ, M.P. (1981): La internacionalización de la... Op Cit. DURAN HERRERA, J.J. y SANCHEZ MONOZ, M.P. ( ): "La inversión de la empresa española... Op cit."

<sup>102</sup> NUENO, P; MARTINEZ, N. y SARLE, J. (1981): Las inversiones españolas en el... Op Cit. pgn 163.

demanda interna en los últimos años, tanto en términos de consumo como de inversión privada<sup>103</sup>. Sin embargo, a la vez que se debilitaba la demanda interna y se reducía su contribución a la generación de renta, la demanda exterior mostraba un comportamiento más estable y positivo, que la empresa española trata de aprovechar.

CUADRO 4.20.: CONTRIBUCION DE LA DEMANDA INTERNA Y EXTERNA  
A LA GENERACION DE RENTA

(en tanto por ciento).

	1965-70	1970-75	1975-80	1980-1985
DEMANDA INTERNA	7,30	6,70	1,70	0,50
DEMANDA EXTERNA	0,60	-0,40	0,60	1,30
Exportaciones	1,80	0,90	1,30	1,40
Importaciones	-1,20	-1,30	-0,70	-0,10
CRECIMIENTO MEDIO ANUAL DEL P.I.B	7,90	6,30	2,30	1,70

<sup>103</sup> El consumo, que registró en periodos anteriores tasas de crecimiento, en términos reales, próximas al 7 por ciento anual, en los diez años posteriores a la crisis (1975-1985) apenas lo ha hecho a más del 1 por ciento anual. Por lo que respecta a la inversión, los ritmos de incremento anuales de casi el 12 por ciento, se quedan en poco más 0,3 por ciento. Véase: BANCO DE BILBAO (1986): Informe económico, Servicio de Estudios del Banco de Bilbao, Vizcaya.

La debilidad de la demanda interna y la necesidad de superar las barreras proteccionistas de los países de destino de la exportación han aconsejado, en ocasiones, el establecimiento de nuestras empresas más allá de las propias fronteras.

b.- Medidas de fomento de la inversión en el exterior.

No son muchas las empresas que han decidido establecerse en el exterior como consecuencia de los estímulos de la Administración española. Al menos, eso es lo que se desprende de las encuestas realizadas por DURAN y NUENO. El resultado en ambos casos coincide en que las empresas españolas apenas tienen en cuenta las medidas de apoyo fiscal y crediticio ofrecidos por la Administración española<sup>104</sup>.

La escasa importancia de estas ayudas es, probablemente, la razón por la que las empresas españolas basan su decisión de inversión en el exterior en consideraciones de índole económico y comercial. Tanto las facilidades de crédito como la desgravación fiscal en el Impuesto de Sociedades y los seguros de garantía de inversiones solo son aplicables a aquellas inversiones directas que favorezcan el comercio de bienes y servicios o permitan asegurar el abastecimiento de materias primas<sup>105</sup>.

---

<sup>104</sup> Véase NUENO, P; MARTINEZ, N. y SARLE, J. (1981): Las inversiones españolas en el... Op. Cit. y DURAN HERRERA, J.-J. (1987): "Decisiones de inversión directa..." Op. cit.

<sup>105</sup> Solo puede constituirse estos seguros, que gestiona la Compañía Española de Seguros de créditos a la exportación, cuando el país destinatario tenga firmado con España un tratado bilateral de protección de inversiones u ofrezca garantías suficientes para la defensa de los intereses de los inversores españoles.

El desconocimiento que existe sobre este tipo de medidas y los obstáculos administrativos que con frecuencia se encuentran las empresas para ejecutar sus proyectos de inversión, han restado importancia a los estímulos anteriormente citados<sup>106</sup>.

c.- Otros factores.

Existen otra serie de factores que también han condicionado la decisión de invertir en el exterior.

Entre ellas, uno de los más señalados por las firmas españolas, es el deseo de diversificar los riesgos económicos en que incurren con el desarrollo de su actividad mercantil<sup>107</sup>. Además, en ocasiones, esta decisión se ha visto incentivada por factores tan dispares como el deseo de los equipos directivos de algunas empresas de demostrar su capacidad para desarrollar actividades a nivel internacional, la intención de producir y vender en países donde dominan las marcas de calidad, o la cotización de la peseta y otras vinculadas a la económica<sup>108</sup>.

Antes de concluir este epígrafe, conviene hacer una referencia a la creciente actividad inversora

---

<sup>106</sup> En este sentido, NUENO ha destacado que casi el 60 por ciento de las empresas estudiadas no ha utilizado nunca este tipo de medidas.

<sup>107</sup> Este objetivo ocupa el cuarto lugar de la ordenación seguida por las empresas analizadas tanto por DURAN como por NUENO. Véase: DURAN HERRERA, J.J. (1987): "Decisiones de inversión directa... Op cit, pag 77. NUENO, P; MARTINEZ, N. y SARLE, J. (1981): Las inversiones españolas en el... Op Cit. pag 163.

<sup>108</sup> BUSINESS WEEK (1980): "La nueva estrategia de las multinacionales", artículo original publicado el 9 de Julio de 1979 y traducido por Información Comercial Española, nº563, pgs 65-71.



desempeñada por las instituciones financieras españolas. El volumen de capital que ha salido del sistema financiero español representa, a la altura de 1986, casi el cincuenta por ciento del total de inversión española autorizada en el exterior. El mantenimiento de la actividad exterior de los clientes conseguidos en el mercado interior y la propia dinámica del sistema financiero internacional son, sin duda, elementos determinantes de esa situación.

## 2.2. ANALISIS COMPARATIVO DE LA POSICION DE ESPAÑA EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL DE LUJOS DE CAPITAL.

Esta parte de nuestro trabajo tiene como objetivo situar la economía española dentro del contexto internacional de los flujos de capital desde una perspectiva temporal. En concreto se trata de comparar el comportamiento de la inversión neta española con la trayectoria seguida por distintos grupos de países de distinto nivel de desarrollo económico y contrastar, hasta que punto la evolución de esos flujos resulta coherente con los ritmos de crecimiento de nuestro PNB en los últimos años.

El análisis propuesto tiene su base metodológica en los trabajos de Dunning relativos a la posición de distintos países en los movimientos internacionales de capital. Como se recordará las principales conclusiones de este autor apuntan a la existencia de un alto grado de correlación entre la inversión directa neta de un país y su nivel de desarrollo económico medido en términos de PNB, per cápita. Entendiendo por inversión directa neta la diferencia entre la inversión directa realizada en el exterior y la recibida de otros países.

El autor parte de una clasificación de 67 países en 4 grandes grupos. En el primero, se incluyen los países de un nivel de desarrollo menor, con niveles de renta inferior a 400 \$ per cápita, entre los que se encuentran economías como las de la India, Ecuador,

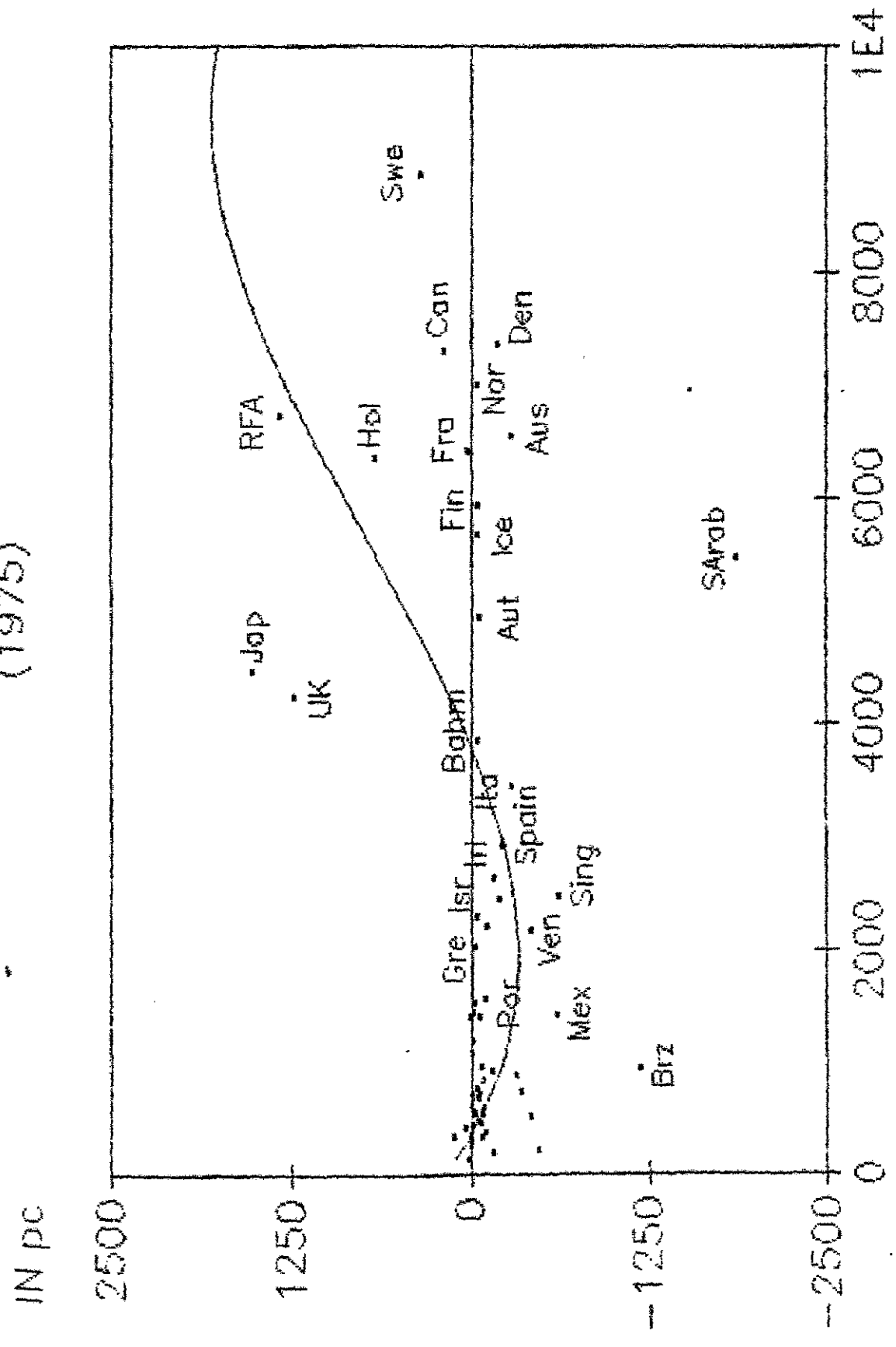
etc. con flujos de entrada y salida de capital muy exigüos. En el segundo incluye a aquellos países cuyo PNB per capita está comprendido entre 400 y 1500 \$ y caracterizados por entradas crecientes de capital y, a la vez muy pocas salidas, como eran los casos de Brasil o Singapur. En el grupo tercero se encuentran los países que han superado los 1500 \$ de PNB per capita y no superan los 4750 \$; este es el caso de países como Reino Unido, Nueva Zelanda o Alemania y cuyo rasgo diferencial, en términos de flujos de inversión directa, es el crecimiento de las salidas y la reducción sistemática de las entradas. Por último, el cuarto grupo recogía países con el mayor PNB per capita, Estados Unidos, Canadá, Suecia, etc. caracterizados por el dominio de las salidas sobre las entradas de capital.

Los cuatro niveles de desarrollo citados se corresponden con distintas situaciones en cuanto a capacidad de atracción o salida de capitales de los correspondientes grupos de países. Capacidad que viene determinada en función de las tres características siguientes:

- la ventaja específica de las empresas,
- la ventaja de su internalización,
- las ventajas locales y del exterior.

En definitiva, con los criterios comentados, Dunning concluye la existencia de una estrecha relación entre el nivel de desarrollo de un país y su capacidad para recibir o realizar inversión directa exterior. De

# ETAPAS DEL DESARROLLO (1975)

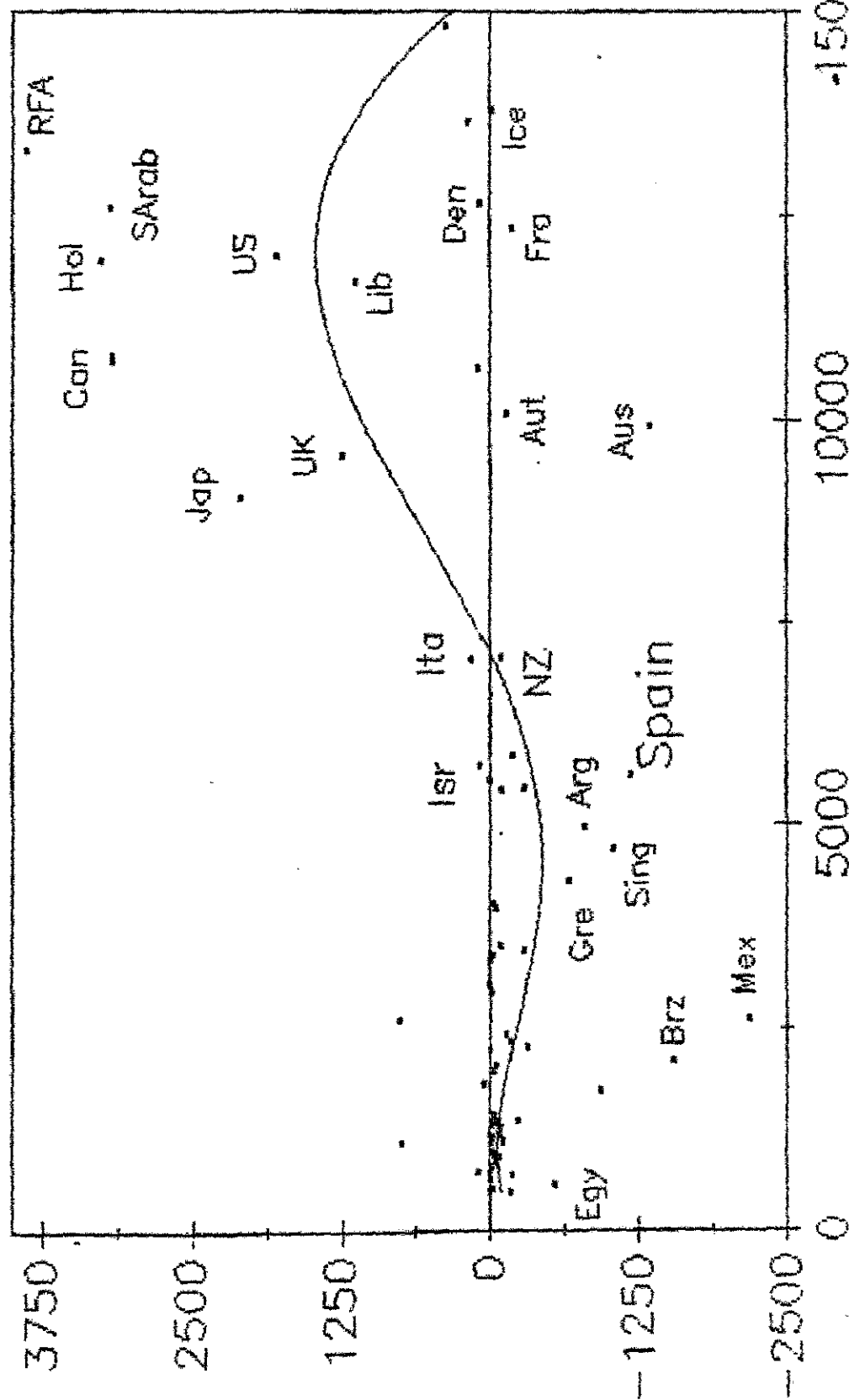


Fuente: FMI (1986: BALANCE OF PAYMENTS STATISTICS)

# ETAPAS DEL DESARROLLO

(1980)

IN pc

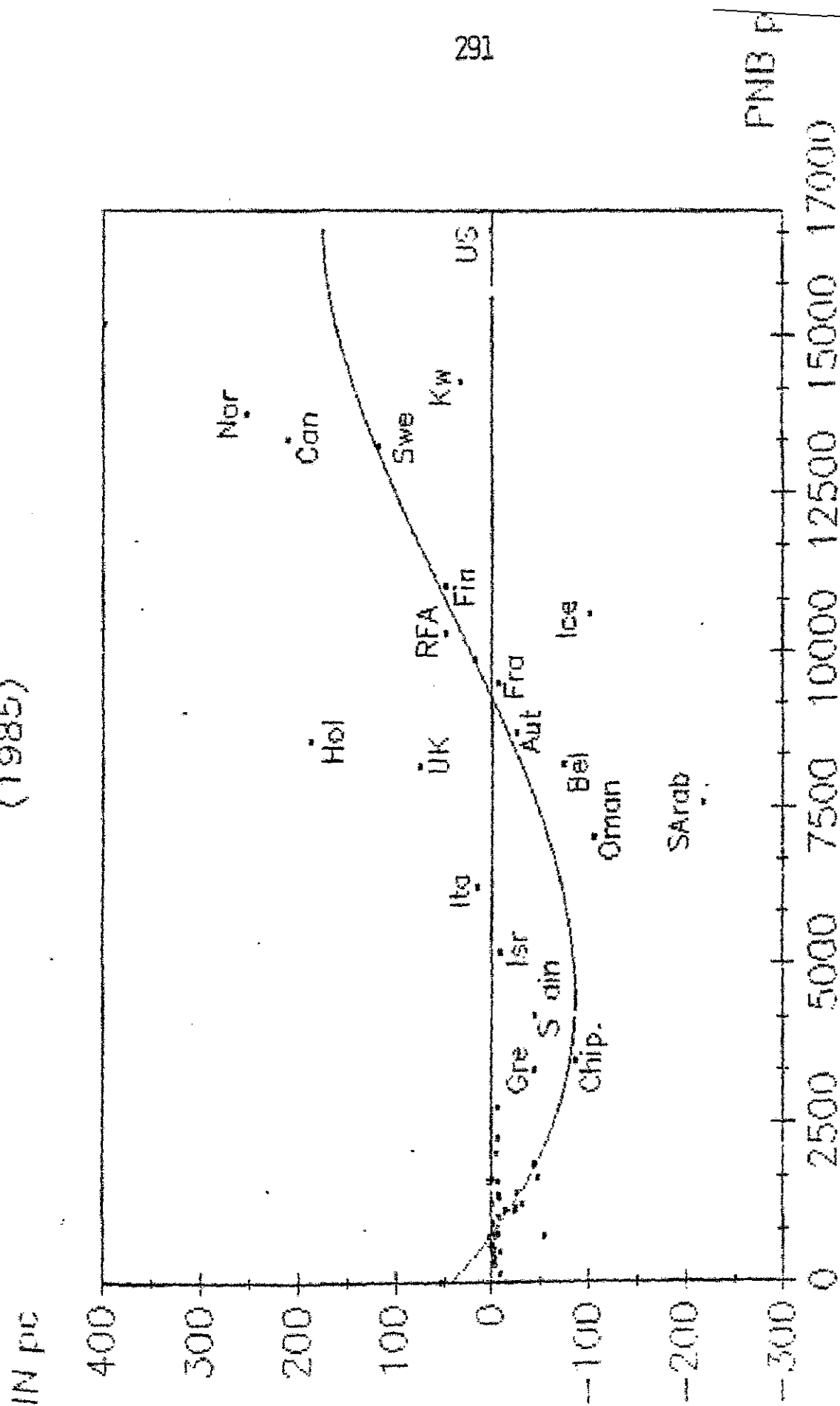


Fuente: FMI ( 1986: BALANCE OF PAYMENTS STATISTICS )

Vol. 37 Part I & II, Washington.

# ETAPAS DEL DESARROLLO (1985)

291



Fuente: FMI (1986: BALANCE OF PAYMENTS STATISTICS)

modo que, analizando en comportamiento en el tiempo de la variable PNB per capita, se puede predecir a grandes rasgos la evolucion de los de flujos netos de inversion directa en el exterior.

Hasta que punto la evolucion de la economia española, en términos de PNB, es coherente con los flujos de inversion registrados en los últimos años? A fin de dar respuesta a esta cuestion hemos realizado un análisis comparativo de la trayectoria seguida por ambas variables en nuestro país comparandola con un amplio conjunto de países, para los años 1975, 1980 y 1985. Sobre la base de la informacion disponible en las estadísticas del F.M.I.<sup>3</sup> y siguiendo la metodología comentada, hemos elaborado los gráficos recogidos en los Anexos , y . A esos datos se ha ajustado un polinomio de tercer grado que permite, como en el analisis de Dunning, distinguir cinco grupos de países que responden a cinco comportamientos distintos en terminos de inversion directa.

En nuestro caso, la actualizacion de la aplicacion de la teoria eclectica propuesta por DUNNING, nos permite distinguir, en principio las siguientes situaciones:

1.- las conclusiones de Dunning para los países de desarrollo muy bajo, siguen siendo validas a la altura de 1985. Es decir, los flujos de entrada y salida de inversion directa son muy reducidos en razon de que las empresas locales continuan sin tener

---

<sup>3</sup> FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (VARIOS AÑOS):  
Balance of payments statistics, Yearbook, Washington.  
~~FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (VARIOS NÚMEROS):~~  
~~International Financial Statistics, Washington.~~

capacidad para invertir en el exterior y, a la vez, esos países siguen sin ofrecer ventajas locacionales suficientes para atraer capital extranjero. Es mas, en buena parte de los casos, la situación empeora . Es decir, países que en la década de los setenta ofrecían alguna posibilidad de superar la situación correspondiente a los de menor nivel de desarrollo, a la altura de 1985 se constata un fuerte retroceso en su capacidad para atraer inversiones del exterior. Este es el caso de algunos países latinoamericanos como Bolivia, Ecuador o Peru, profundamente afectados por la crisis y cuyas economías no solo dejan de ser atractivas a la inversión directa del exterior, sino que sufren el impacto de fuertes salidas de capital hacia países mas desarrollados en busca de activos más seguros y legales.

2.-En el grupo segundo, es decir, el correspondiente a aquellos países con una renta superior a la del grupo anterior y que ofrecen un flujo de inversiones neto negativo -receptores netos-, en razón de sus ventajas locacionales, de mano de obra, etc., los cambios recientes en su capacidad de recibir o realizar inversiones directas son numerosos. Son países cuya pertenencia a una u otra situación ha variado sustancialmente en los últimos años, al verse sometidos a grandes cambios tanto de carácter económico como político. Este es, quizás, el grupo donde las conclusiones de Dunning se han visto mas alteradas con el paso del tiempo. En concreto, se observa una doble tendencia: por un lado países que, tras disfrutar durante la década de los setenta de un cierto despegue económico y atractivos para la inversión extranjera en razón de la disponibilidad de recursos naturales y la



practica de politica de sustitucion de importaciones, en el transcurso de los ultimos años, esos factores de atracción para la inversion directa del exterior se han reducido sistematicamente. Este es el caso de paises como Venezuela, Mexico o Brasil. Por otro, aquellos paises que ademas de utilizar sus politica de crecimiento basada en la exportacion y en la importacion de capital y tecnologia extranjeros. Son paises que no solo han reforzado sus factores de atraccion de la inversion directa del exterior sino que, en algunos casos, se han transformado en plataformas de distribucion de inversiones extranjeras hacia paises en desarrollo, procedentes de paises industrializados. Corea del Sur, Singapur constituyen un claro ejemplo de esta tendencia.

3.- En el grupo tercero se siguen incluyendo aquellos paises de niveles de renta media alta cuyo nivel de desarrollo les permite, todavia, ser receptores netos de inversion aunque la tendencia reciente apunta a un cambio de sentido en favor de las salidas de capital al exterior. En general, tienden a ser menos receptores de inversion, limitandose esta a los sectores tecnologicamente mas avanzados, y mas inversores en el exterior, precisamente en aquellos sectores donde, en el propio pais, las ventajas locacionales se han reducido progresivamente. Algunos paises de la Europa Meridional, Irlanda, Austria, Nueva Zelanda, entre otros, responden a este comportamiento. Aunque por su nivel de renta algunos paises productores de petroleo se encuentran incluidos en este grupo, las razones que explican esta inclusion no responden al esquema teorico comentado. Lo determinante en este ultimo caso no es tanto la recepcion de importaciones

como el cambio en intensidad de las inversiones hacia el exterior de países como Arabia Saudita, Oman, Barheim, etc.

4.- Se incluyen en esta situación aquellos países cuyo alto nivel de desarrollo les ha convertido, desde hace años, en exportadores netos de capital, al tratar de obtener en el exterior las ventajas locacionales de las que ellos ya no disponen en su propio territorio y, a la vez, asegurar el abastecimiento de ciertos recursos para mantener su posición en el mercado mundial. Además, el control del mercado interno impone fuertes barreras competitivas para la recepción de inversiones directas del exterior. Los países de la Comunidad Europea no incluidos en el grupo anterior, Canadá, Suecia, Noruega y Japón responden, a grandes rasgos, a las características descritas. No obstante, ello no significa que estos países hayan debilitado su posición como receptores de capital; en realidad ese tipo de flujos también se ha reforzado a base de recibir inversiones procedentes de otros países industrializados aunque no en cuantía suficiente para compensar el correspondiente flujo de salidas.

5.- Esta situación responde exclusivamente a la peculiar evolución registrada por los Estados Unidos. Un país que, además, tiene un peso relativo en los flujos internacionales de capital de suficiente entidad como para justificar su inclusión en un grupo aparte. Aunque en los últimos años haya perdido importancia relativa en los mercados de capital, este país mantiene su dominio en términos absolutos. Sin embargo, el rasgo que caracteriza el comportamiento reciente de los flujos de inversión directa norteamericanos es que se

esta convirtiendo en receptor neto de capital, rompiendo la tendencia mostrada hasta fechas muy recientes. Dos son las razones que pueden explicar este comportamiento: por una parte el creciente proteccionismo de Estados Unidos, que fuerza el abastecimiento del mercado americano desde el interior; por otra parte, el hecho de que países industrializados como Japon y algunos comunitarios hayan alcanzado niveles tecnológicos suficientes para competir con las empresas norteamericanas en su propio mercado.

Independientemente de esta clasificacion el comportamiento de ciertos países, los llamados 'Paraisos Fiscales', responden a unas estrategias de inversion que no tienen nada que ver con su nivel desarrollo. De países como Panama, Bahamas o Antillas Holandesas no puede esperarse otro tipo de inversion que la que se canaliza, por razones fiscales, a traves de estas economias y que procede de otros países con capacidad real de inversion.

Veamos a continuacion el comportamiento de la economia española dentro del contexto global descrito:

1.- A España le corresponde un volumen de inversion directa extranjera muy superior al que cabria esperar de su nivel de desarrollo. En principio, por su nivel de PNB nuestra economia deberia incluirse en la situacion 3 que es la que caracteriza a aquellos países que registran una perdida de importancia en la recepcion de capital y, a la vez, tienden progresivamente a aumentar la inversion en el exterior. Sin embargo, la peculiar evolucion de la economia española en los ultimos años, en particular,

su inclusion como miembro de pleno derecho en la CEE ha dado lugar a un comportamiento atipico respecto a otros paises con nivel de desarrollo semejante. Es cierto que el crecimiento de nuestro PNB ha ido acompañado de una mayor presencia de las empresas españolas en el exterior. Lo que no es cierto es que la inversion recibida del exterior se haya retraido en ningun momento. Por el contrario, como se constata en el capítulo 3 de este trabajo, el flujo de inversion directa extranjera recibido en la ultima decada se ha multiplicado por mas de 6 acelerandose esta tendencia en los tres ultimos años.

2. Mas de un 40 por ciento del total de recursos recibidos en los ultimos años procede de empresas ubicadas en paises de la Comunidad Economica Europea. Por tanto, considerada la CEE en su conjunto puede decirse que España se comporta de forma coherente con la teoria eclectica, es decir, como una economia receptora de flujos de inversion procedentes de un area economica con un nivel de PNB superior. Sin duda, la tardia apertura de la economia española a los movimientos de capital y la existencia de un mercado interno suficiente por si mismo para atraer la inversion extranjera, al margen de las ventajas que ofrece nuestro pais como miembro comunitario, hicieron posible este resultado. La comparacion en este sentido con paises de reciente incorporacion, como son Grecia y Portugal corroboran esta afirmacion, ya que durante el mismo periodo estos paises apenas reciben una quinta y decima parte respectivamente, del volumen correspondiente a nuestro pais.

Sin embargo, este resultado medio no es

generalizable cuando se desciende a un análisis país por país:

\* En cuanto a los países mas industrializados de Europa -en particular R.F. Alemana , Países Bajos, etc.- los resultados se corresponden a los que se derivan de la diferencia en PNB y por tanto coinciden con comentados para el conjunto de la Comunidad.

\* Respecto a los países mediterraneos -Francia e Italia- cuyas diferencias en términos de PNB son menores, la relacion es algo menos coherente puesto que de estos países se recibe un nivel de inversiones equiparables a los de países con diferenciales de renta sensiblemente superiores. No obstante, la relacion tiende a hacerse mas coherente con el paso del tiempo en la medida en que la inversion española hacia estos países se intensifica notablemente en los últimos años, de forma que el saldo neto tiende a equilibrarse.

\* Por último, respecto a los países de reciente incorporación, Grecia y Portugal, la relación vuelve a ser la esperada de sus diferentes niveles de desarrollo. En ambos casos España es inversor neto, en particular, en sus relaciones con la economía portuguesa.

3.- Estados Unidos, la primera potencia inversora a nivel mundial, ha dejado de ocupar el primer puesto en el ranking de países que invierten en nuestro país. El privilegiado lugar que ocupó durante la década de los setenta lo ha ido cediendo a favor de otras economías industrializadas europeas y Japón. En este último caso, aunque todavía la inversión japonesa, en

términos absolutos queda muy por debajo de los niveles correspondientes al capital norteamericano, el fuerte crecimiento de los últimos años paunta hacia la definitiva consolidación de la presencia nipona en nuestro país. Esta vez, la coherencia con la teoría ecléctica se explica tanto por los de PNB y nivel tecnológico como por el atractivo que supone la utilización del mercado español como vía de acceso indirecta a la Comunidad Económica.

4.- Las entradas de capital en nuestro país procedentes de los denominados "Paraísos Fiscales" superan, en términos absolutos a las procedentes de los países industrializados centroeuropeos. Este comportamiento es independiente de la teoría ecléctica. Porque si bien es cierto que en el caso de Suiza o Liechtenstein las diferencias de desarrollo entre España y países en desarrollo como Panamá, Antillas Holandesas, Islas Gran Cayman, Bermudas o Bahamas, de las que somos receptores netos de inversión directa. Como tuvimos ocasión de comentar son razones fiscales y no los diferentes niveles de desarrollo las que explican esta situación.

5.- El comportamiento de España con Latinoamérica -Argentina, Brasil, Mexico y Venezuela-, en términos de flujos de inversión directa tecnológicos y de renta. Es decir, somos inversores netos en dichas economías. No obstante, la importancia que en otro momento tuvo la inversión española en aquel área declina progresivamente en los últimos años como consecuencia de la crítica situación financiera que atraviesan estos países como por el atractivo que tiene para el inversor español la mayor estabilidad y rentabilidad de los

mercados comunitarios.

6.- Respecto a los Nuevos Países Industrializados del sudeste asiático -Singapur, Hong Kong, Taiwan y Corea del Sur-, la importancia de los flujos de capital es muy reducida. Ello no debe sorprender si tenemos en cuenta que, salvando las diferencias que nos separan de estos países, las ventajas diferenciales no son suficientes como para que se establezcan flujos de inversión de cierta consideración en una u otra dirección. En este sentido, podría decirse que somos directamente competitivo, en cuanto a factores de atracción para los mayores inversores mundiales. De nuevo, las relaciones citadas no responden a los resultados generales de la teoría ecléctica.

**PARTE TERCERA**

**CARACTERISTICAS Y FACTORES DE ATRACCION DE LA  
INVERSION DIRECTA EXTRANJERA EN ESPAÑA**



## **CAPITULO 5**

# **FACTORES CONDICIONANTES DE LA INVERSION DIRECTA EXTRANJERA**

El objeto de la parte tercera de este trabajo es detectar las condiciones de la economía española que han hecho posible el desarrollo de la inversión directa extranjera recibida por nuestro país en los últimos años. Por ello, este capítulo se centrará en primer lugar en analizar con precisión el concepto y registro de la inversión directa. En segundo lugar, y antes de entrar en la estimación de los factores de atracción de la inversión directa extranjera, haremos una revisión de los trabajos realizados al respecto en orden a conocer los factores que se han detectado como relevantes en los mismos y poder compararlos con los obtenidos en nuestro análisis.

## 1. CONCEPTO Y REGISTRO DE LA INVERSION EXTERIOR EN ESPAÑA.

### 1.1. CONCEPTO Y MODALIDADES DE INVERSION .

De acuerdo con las recomendaciones del Fondo Monetario Internacional la actual normativa española distingue cuatro modalidades de inversión<sup>1</sup> -Inversión Directa, Inversión en Cartera, Inversión en Inmuebles y Otras Formas de Inversión<sup>2</sup>- y cuatro formas en que puede materializarse<sup>3</sup>:

- . Compra-venta de acciones u otra participación representativa del capital social de una empresa.
- . Compra-venta de títulos de renta fija, públicos o privados.
- . Concesión o recepción de créditos de diferentes tipos.
- . Compra-venta de bienes inmuebles.

Algunos tipos de inversión solo pueden materializarse bajo una modalidad -la inversión en

---

<sup>1</sup> No entraremos en el análisis de las llamadas Inversiones en Crédito o Inversiones financieras, es decir, de los créditos comerciales o créditos a las empresas, créditos EXIMBANK, etc. Pueden consultarse sobre este tema: DURAN HERRERA, J. J. (1986): "Configuración de una Teoría económica..." Op Cit, pag 105 y siguientes. MUNOZ, J., ROLDAN, S y SERRANO, A (1978): "La internacionalización del capital..." Op Cit, pag 69 y siguientes.

<sup>2</sup> Esta patida aparece en la Balanza de Pagos de España en 1974. Hasta entonces aparecían como inversiones directas o de cartera.

<sup>3</sup> FONDO MONETARIO INTERNACIONAL. (1977): Manual de Balanza de Pagos. 4ª Edición. Washington.

inmuebles- , otras, y en particular, la inversión directa y la inversión de cartera pueden tomar formas diferentes.

#### . Inversiones directas

El FMI define estas operaciones como la adquisición de una participación permanente y efectiva en la dirección de una empresa que opera en un país que no es el del inversor. La capacidad para influir en la gestión de una empresa puede conseguirse de muy diversas formas, pero en la medida que tales procedimientos no siempre se pueden analizar cuantitativamente, la OCDE y el FMI sugieren un porcentaje de capital con derecho a voto como baremo para determinar cuando en el inversor existe deseo de intervenir en la gestión y cuando no<sup>4</sup>. En España se considera que hay inversión directa cuando la participación exterior supera el 20 por ciento del capital social de la empresa.

Hay varios aspectos matices que señalar con respecto al contenido que la legislación española da al concepto de inversión directa. Como tal, también se consideran:

- . la compra de derechos de suscripción o de títulos convertibles en acciones.
- . La concesión de préstamos a sociedades españolas, con período de amortización supere los cinco años y que pretenda establecer vínculos económicos duraderos.

---

<sup>4</sup> El F.M.I. recomienda el 10 por ciento, la OCDE entre el 10 y el 25 por ciento del capital social.

- . La reinversión de los beneficios obtenidos por el accionista extranjero mediante la ampliación de capital siempre que la participación supere el 20 por ciento del capital<sup>5</sup>.

Un tema importante con relación al contenido de las operaciones de inversión directa hace referencia a las llamadas segundas inversiones o inversiones indirectas. Estos tipos de inversión son los que realizan empresas participadas por el capital extranjero, para asegurarse cierta influencia en otras firmas. En este sentido, hay que distinguir entre :

- . Filiales. Es decir, empresas participadas mayoritariamente por una firma extranjera de forma directa o indirecta.

- . Asociadas. Son empresas en las que el porcentaje de participación extranjera va desde el que se considera mínimo para que exista inversión directa extranjera -el 20 por ciento en España-, hasta el 50% del capital.

- . Sucursales. Son establecimientos propiedad de una casa matriz, pero a diferencia de las filiales, no tienen personalidad jurídica propia.

La constitución o ampliación de sucursales por

---

<sup>5</sup> Mas amplio es, en este sentido, el criterio defendido por el FMI y la OCDE. Ambos organismos entienden que los beneficios no distribuidos deben considerarse inversiones directas en la parte proporcional correspondiente a la participación del inversor extranjero en el capital.

parte de inversores extranjeros, se considera igualmente inversión directa. Así mismo, la adquisición de acciones en otras sociedades por empresas españolas con participación extranjera superior al 25 por ciento también se definen como inversión directa.

#### . Inversiones de Cartera.

Se consideran inversiones de cartera las siguientes operaciones:

- . La adquisición de acciones, -coticen o no en Bolsa- siempre que no alcancen el 20 por ciento del capital de la empresa.
- . la compra de títulos de renta fija, emitidos por entidades públicas o privadas.
- . la participación en fondos de inversión inmobiliaria, así como la adquisición en bolsa de letras, pagarés, o cualquier otro tipo de título admitido a cotización.

El objetivo que se supone en el inversor de cartera es el de diversificar su capital entre activos de diferente riesgo y rentabilidad, sin tener ningún otro deseo que el de maximizar el rendimiento de su cartera. En principio, en este tipo de operaciones el inversor no pretende participar en la gestión y

administración de la empresa en la que participan.

#### . Las inversiones en bienes inmuebles.

Este tipo de inversiones son operaciones de compra-venta de fincas rústicas, solares urbanos, locales comerciales o viviendas así como la constitución de hipotecas interiores sobre inmuebles.

El tratamiento legal de estas inversiones es muy diferente según sean personas físicas o jurídicas los titulares de la misma y según cual sea la nacionalidad del posible titular de la operación.

#### **. Otras formas de inversión**

La definición de este tipo de inversiones solo puede hacerse por exclusión; de ahí que se entienda por "Otras formas de inversión" cualquier otra inversión extranjera que no revista las características de alguna de las formas comentadas anteriormente. Así por ejemplo, se consideran incluidos en este epígrafe los anticipos a cuenta de inversiones a realizar en sociedades<sup>6</sup>.

### **1.2 EL REGISTRO ESTADISTICO DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS.**

Uno de los problemas básicos que presenta el análisis de la inversión extranjera en España es la escasez de información cuantitativa. Aunque nos

detendremos en una exposición más detallada de los principales problemas al respecto, es conveniente hacer ya una referencia a las fuentes de información que

---

<sup>6</sup> Véase la circular 28/1984 del Banco de España.

podemos utilizar para nuestro análisis<sup>7</sup>: los datos del Registro de Caja de operaciones con el exterior del Banco de España y las cifras de autorizaciones y verificaciones publicadas por la Dirección General de Transacciones Exteriores de Ministerio de Hacienda.

#### . Registro de Caja del Banco de España

Esta fuente recoge el movimiento de divisas derivados de las operaciones de venta de activos interiores a agentes no residentes y que las entidades delegadas comunican periódicamente al Banco de España. Estos datos son, por tanto, el reflejo de los flujos financieros establecidos entre residentes y no residentes.

Aunque la norma general es la de recoger puntualmente todas las transacciones que originen un movimiento efectivo de divisas, el Banco de España incluye también otras dos operaciones que no se ajustan a este principio general<sup>8</sup>. Son las siguientes:

- . Las ampliaciones de capital con cargo a los beneficios no distribuidos, que el Banco incluye como inversión directa o de cartera sin que haya un movimiento real de divisas.

---

<sup>7</sup> Una exposición detallada de los problemas estadísticos existentes con relación a la contabilización de las inversiones extranjeras así como de las posibles soluciones puede encontrarse en: GONZÁLEZ JIMÉNEZ, D. y RODRÍGUEZ DE PABLO, J. (1987): "Inversiones extranjeras en España. La nueva regulación legal y su registro estadístico". Boletín Económico del Banco de España, Abril, pag 29-43.

<sup>8</sup> En concreto los datos que ofrece el Banco de España reflejan el movimiento de moneda extranjera y de pesetas convertibles.



. Los anticipos a cuenta de inversión a realizar. En este caso, cuando la participación se ha formalizado, se anota la misma como inversión directa y se carga el importe correspondiente en la partida "Otras inversiones", donde, previamente se había contabilizado el ingreso. Esto origina una doble contabilización de la inversión y anota una entrada y una salida de capital ficticias con cargo a "Otras formas de inversión".

La carencia más importante que apreciamos en la información del Banco de España es la relativa al sector económico que recibe la inversión y el país de origen de la misma. Para conocer estos datos hay que recurrir a los información ofrecida por la Dirección General de Transacciones Exteriores.

#### . La serie de autorizaciones y verificaciones.

El Ministerio de Economía y Hacienda publica mensualmente las cifras de inversiones directas autorizadas y verificadas durante dicho período. La información del Ministerio está por tanto limitada a las inversiones directas que necesitan su intervención o la del Consejo de Ministros para que el proyecto de inversión pueda desarrollarse.

Ello da lugar a una serie estadística poco homogénea ya que los cambios de la normativa sobre inversiones directas ha modificado los supuestos que

necesitan las intervenciones de la Administración. Por ello, en la actualidad los datos ofrecidos por la Dirección General de Transacciones Exteriores incluyen<sup>9</sup>:

1. Las inversiones directas que requieren verificación administrativa, y que son las siguientes:

. Todas las inversiones de carácter mayoritario, es decir, aquellas con las que el inversor extranjero consigue una participación igual o superior al 50 por ciento y en empresas con un volumen de capital social superior a 25 millones de pesetas.

. Las inversiones en sucursales y establecimientos comerciales.

. La concesión de créditos a empresas españolas con el fin de mantener vínculos económicos duraderos durante un período superior a cinco años.

. La reinversión de beneficios que implique su consideración de inversión directa, es decir, cuando con ella el inversor extranjero consiga la titularidad de más del 20 por ciento del capital social.

. Las inversiones indirectas o las segundas inversiones cuando estas den lugar a participaciones extranjeras mayoritarias<sup>10</sup>.

---

<sup>9</sup> A partir de la publicación de la nueva Ley y Reglamento de Inversiones de 27 de junio y 25 de Septiembre de 1986 respectivamente.

<sup>10</sup> Se considera como inversión extranjera la totalidad del capital mantenido cuando la empresa tenedora es mayoritariamente extranjera, mientras que si esta participación es mayor del 25 por ciento pero no

2. Las inversiones directas cuya naturaleza requiera autorización administrativa en casos diferentes a los previstos por la normativa general. En la actualidad, necesitan autorización previa:

. Las inversiones de otros estados, entidades y empresas públicas extranjeras.

. Las inversiones en actividades como defensa, transporte aéreo, juego, televisión y radio.

. Las inversiones extranjeras que puedan generar problemas para la economía española.

. Las inversiones realizadas mediante la aportación de capitales interiores, excepto cuando se utilicen los saldos en pesetas ordinarias propiedad de empresas españolas con capital extranjero o sucursales de firmas extranjeras<sup>11</sup>.

Son evidentes, por tanto, las limitaciones de este tipo de información, que además solo recoge los proyectos de inversión independientemente de que su realización se lleve a cabo o no.

---

excede el 50 por ciento solo se considera inversión extranjera la correspondiente parte proporcional en el capital". véase: GONZALEZ XIMENEZ, D. y RODRIGUEZ DE PABLO, J. (1987): "Inversiones extranjeras en España... Op cit, pag 83.

<sup>11</sup> Se consideran capitales del exterior las divisas, pesetas convertibles, bienes de capital de origen extranjero, y las patentes o licencias de fabricación extranjera.

No obstante, las cifras que proporciona la Dirección General de Transacciones Exteriores tienen de cara al análisis que nos proponemos, tienen ciertas ventajas frente a las que ofrece el Banco de España, ya que se puede conocer:

- . El país y la empresa origen de la inversión.
- . El sector de actividad y la empresa que la recibe.
- . El tipo de inversión, creación de empresas, ampliación de capital, etc.
- . El porcentaje exacto de participación extranjera que se consigue con la inversión.
- . El importe de la misma, aunque pueda sufrir cambios posteriormente, incluso no realizarse.

Por todo ello, utilizaremos con frecuencia las cifras ministeriales ya que aunque solo tengan el valor de indicadores de la tendencia seguida por la inversión extranjera ofrecen a otros niveles importante información de carácter cualitativo<sup>12</sup>.

- . Otras fuentes de información.

---

<sup>12</sup> DURAN Y SANCHEZ han estimado que el grado de correlación entre las dos series estadísticas disponibles, la de la D.G. de Transacciones Exteriores y la del Banco de España es del 81 por ciento, lo que nos confirma en la idea de que la primera de estas series puede utilizarse como instrumento de análisis de la inversión directa en España. Véase: DURAN HERRERA, J.J. y SANCHEZ MUNOZ, M.P. (1981) : La internacionalización, Op. Cit.

El seguimiento de la inversión extranjera a lo largo del tiempo, aunque tiene que basarse necesariamente en las dos fuentes de información comentadas, puede completarse con otras fuentes que proporcionan datos relevantes para sectores y momentos concretos.

La primera, es el Censo de Inversiones Extranjeras elaborado en 1977 por el Ministerio de Comercio y al que nos hemos referido en el capítulo anterior. El Censo aporta datos muy valiosos sobre las características de la inversión extranjera en actividades productivas españolas, como son el sector de actividad, el grado de penetración del capital extranjero, el volumen de comercio exterior del conjunto de empresas considerado, etc.

Dos limitaciones importantes surgen cuando se trata de analizar esta información. Por una parte, la distancia temporal que nos separa del momento de su realización, más de diez años. En segundo lugar, la ausencia de datos tan relevantes como el país de origen del capital, el volumen de negocios, el número de empleados, etc.

Existen además otras publicaciones más o menos periódicas que también aportan datos sobre la penetración del capital extranjero en nuestro país. Son, sin embargo, informaciones en general referidas exclusivamente a las mayores empresas del país. Este es el caso de las revista "Fomento de Producción", "Las

Grandes Empresas Industriales", "Guía de empresas Extranjeras en España"<sup>13</sup>, etc.

Naturalmente, la información más completa es la que se contiene en el Registro de Inversiones del Ministerio de Economía y Hacienda<sup>14</sup>. Con estos datos se publica en el Boletín Oficial del Estado la lista de Sociedades con capital extranjero, aunque no se ofrece ninguna información sobre las mismas. El acceso a los datos del Registro está muy limitado y en cualquier caso exigiría una elaboración posterior tan amplia, que no hemos podido plantearnos su utilización.

A pesar de la imposibilidad de contar con una completa información sobre la inversión extranjera, los datos disponibles permiten una aproximación de interés a tal fenómeno.

---

<sup>13</sup> EDINSA (1985) (Ed): Guía de Empresas Extranjeras en España, Editores Internacionales, S.A. Madrid.

<sup>14</sup> Está basada en las declaraciones de los titulares de la inversión, los fedatarios como las entidades de financiación delegada que intervienen en una de estas operaciones, están obligadas a declararlo a dicho Registro para su inscripción. Solo están eximidos de tal obligación la adquisición por extranjeros de fondos públicos, títulos privados de renta fija, participaciones en fondos de inversión, mobiliarios y letras, pagarés u otros efectos comerciales negociados en Bolsa.

## 2. FACTORES DETERMINANTES.

En el capítulo anterior hicimos referencia a las vinculaciones existentes entre los movimientos internacionales de capital en los que participa España y determinadas variables de índole económico e institucional. Estas variables son las que, en último extremo, han orientado el comportamiento de la inversión extranjera y la inversión española en el exterior en uno u otro sentido. Antes de comenzar el análisis empírico de los factores que han impulsado la internacionalización de la economía española por el lado de la inversión directa recibida, daremos repaso a los que se han detectado en otros estudios.

### 2.2. EVOLUCION DEL MARCO LEGAL

Uno de los elementos fundamentales a considerar cuando se pretende detectar los impulsos a los que responden los intercambios de capital, es el marco legal en el que han de desenvolverse. Hay que tener en cuenta, sin embargo, que la influencia del ordenamiento jurídico puede obstaculizar o impedir tales movimientos cuando es muy restrictiva, pero que no tiene porque incentivarlos cuando es muy liberal. En este sentido, una legislación abierta a los intercambios de capital permite la realización de aquellos proyectos de inversión decididos por otros factores. Tampoco puede olvidarse que cuando la normativa se convierte en un obstáculo insalvable, algunas operaciones se desarrollan al margen de la misma.

La evolución del marco legal respecto de las inversiones directas ha pasado por una serie de etapas que han concluido con la práctica liberalización de cualquier operación de este tipo y que sintetizamos a continuación.

Coincidiendo con las medidas adoptadas en el Plan de Estabilización, se inicia en España un proceso de liberalización de los movimientos de capital con el resto del mundo<sup>15</sup>. Las diferentes disposiciones que se han publicado desde entonces han suavizado las limitaciones impuestas a la participación de capital extranjero en empresas nacionales, a la vez que han eliminado las restricciones a la repatriación del capital y a la transferencia de beneficios<sup>16</sup>.

El Decreto 16/1959 de 27 de Julio, pone de manifiesto la nueva actitud de la Administración española ante la inversión extranjera. Actitud que rompe con la prohibición casi absoluta que pesaba sobre las operaciones de capital con el exterior y que se acentúa con las disposiciones legales posteriores<sup>17</sup>. La

---

<sup>15</sup> Un análisis de la legislación española en materia de inversiones extranjeras, hasta 1959 puede encontrarse en: DURAN HERRERA, J.J. y SANCHEZ MUÑOZ, M.P. (1981): "La internacionalización de la ... Op Cit. pag 89-94. MUÑOZ J. ROLDAN, S. y SERRANO A. (1978): "La internacionalización del ... Op Cit. pag 45-60. PÉREZ LLOREI, J. (1978): "Opciones políticas y Administrativas en materia de inversiones extranjeras industriales en España", Economía Industrial, nº 174, pag 5-26. FORTUNY y MAYNES, A. (1979): "Inversiones Extranjeras. Comentarios a la legislación", Alta Dirección, Mayo-Junio 1979, pag 329-335.

<sup>16</sup> Véase: GRANELL TRIAS, F. (1974): "El decreto 2.495/1973 y el control de las inversiones extranjeras en España", Revista Jurídica de Cataluña, nº 1, pag 148.

<sup>17</sup> La ley de Ordenación y Defensa de la competencia de Noviembre de 1939, establece que la participación extranjera no puede sobrepasar con carácter general el 25 por ciento del capital social de



norma publicada en 1959 dispuso la libertad absoluta del inversor extranjero para participar en el capital social de las empresas españolas en porcentaje no superior al 50 por ciento del mismo. No obstante, esta norma general no afectaba a las inversiones destinadas a sectores específicos como todos los relacionados con la información, la defensa y los servicios públicos.

El espíritu liberalizador que inspiró la normativa de 1959 se refuerza en 1963 con la publicación de un nuevo decreto que exime del trámite de autorización por el Consejo de Ministros a las inversiones extranjeras mayoritarias dirigidas a sectores considerados vitales para el desarrollo de la economía española<sup>18</sup>.

Las actividades afectadas por esta norma eran dieciocho y estaban relacionadas con la industria química, alimentaria, construcción y bienes de equipo<sup>19</sup>. No obstante, la definición de estos sectores

---

las empresas españolas. Este porcentaje puede alcanzar el 45 por ciento tras una complicada tramitación que incluye su autorización por el Consejo de Ministros. Las participaciones superiores, tienen carácter excepcional de acuerdo con los beneficios económicos y sociales que puedan generar. No obstante, el capital extranjero encontró una vía de acceso a la industria española mediante la adquisición de empresas comerciales -que podían ser 100 por cien extranjeras- y la posterior participación de estas firmas en empresas industriales. Veasé: LUCAS FERNÁNDEZ, F. (1973): La contratación en España por extranjeros, Madrid.

<sup>18</sup> Veasé Decreto 701/1963 de 18 de Abril.

<sup>19</sup> Los dieciocho sectores han sido los siguientes: siderurgia y metales no ferreos; cemento; prefabricación de la construcción; textil; alimentación; curtido y calzado; artes gráficas; construcción de maquinaria-herramientas; maquinaria textil; química, eléctrica y agrícola; ácidos, bases, sales inorgánicas y electroquímica; productos derivados de las resinas naturales, resinas sintéticas y material plástico; electroquímica; industria del frío; industrias auxiliares para la agricultura; manipulación,

fué lo suficientemente ambigua como para que el mencionado decreto, de hecho, otorgase al capital extranjero la posibilidad de entrar con facilidad y sin control administrativo a cualquier sector productivo.

A las facilidades establecidas con respecto a la entrada de capital extranjero, se unió un conjunto de medidas que permitieron el retorno del capital y los beneficios a los países de de origen de la inversión<sup>20</sup>. Las únicas limitaciones que sufrieron los inversores extranjeros estaban relacionados con el acceso al crédito interior<sup>21</sup>. En estas restricciones subyace el proposito de la Administración de cubrir con capital extranjero el insuficiente ahorro nacional<sup>22</sup>.

En síntesis, el marco legal que encuentra la capital extranjero para instalarse en la estructura productiva española fue claramente favorable desde

---

conservación e industrialización de productos agrícolas, pecuarios y forestales; industrias para la alimentación del ganado; construcción, ampliación y explotación de hoteles. Fue derogado en 1973 -Decreto 2.495/73-. En 1974 se publicó, el Decreto 2.033/1974 de nuevo en la línea liberalizadora del 701/1963.

<sup>20</sup> Véase Decreto 1.054/1962 de 17 de Mayo. Hasta la publicación de este decreto, las inversiones extranjeras se clasificaban en A ó B según fueran o no de preferente interés económico y social, de acuerdo con los criterios establecidos por el Programa Nacional de Ordenación de las inversiones. Sobre cada una de dichas categorías pesaban diferentes restricciones en cuanto a transferencia de beneficios y desinversión.

<sup>21</sup> Las empresas con una participación extranjera superior al 25 por ciento del capital estaban obligadas a solicitar autorización administrativa para conseguir créditos en el interior superiores al 50 por ciento del capital fiscal -capital social más reservas-. Véase ABELLA, SANTAMARIA, J. (1984): "El acceso al crédito interior de las sociedades con participación extranjera", Boletín de I.C.E., nº 1.933, 19 de Abril pag 1.215-1.218.

<sup>22</sup> PEREZ LLORET, J. (1978): "Opciones políticas y Administrativas... Op Cit, pag 12.

principios de la década de los sesenta, tanto por el liberalismo que inspira las normas como por las lagunas de la misma y la generosidad con que fueron aplicadas.

- - Esta permisiva actitud se consolida en posteriores disposiciones que han tratado de cubrir las lagunas de la legislación anterior. Este es el caso de la Ley de Inversiones Extranjeras de 1974 y del Reglamento que la desarrolla<sup>23</sup>.

Estas disposiciones mantienen la línea de normas anteriores de control "a priori" y "a posteriori" de estas operaciones. La Ley de Inversiones conjuga dos principios básicos con relación a las inversiones extranjeras y al control de cambios. En concreto, trata de evitar el dominio por parte de extranjeros de determinados sectores económicos, culturales o estratégicos y, a la vez, controlar el flujo de capitales que acarrearán las operaciones de inversión y desinversión extranjera<sup>24</sup>.

La ley de Inversiones Extranjeras liberaliza con carácter general la participación en empresas españolas en porcentaje no superior al 50 por ciento<sup>25</sup>. Las inversiones en sectores con legislación propia como el relacionado con la defensa nacional, la prestación de servicios públicos o el sector bancario y las de carácter mayoritario siguen necesitando para su

---

<sup>23</sup> Decreto 2.021 y 2.022/1974 de 31 de Octubre.

<sup>24</sup> ALVAREZ PASTOR, D. y EGUIDAZU PALACIOS, F. (1978): "Nueva Regulación de inversiones..." Op Cit.

<sup>25</sup> Hay algunas actividades como la minería, el periodismo o el transporte aéreo, en que los porcentajes de participación extranjera son diferentes. Véase artículo 29 de la LIE-74.

realización contar con la correspondiente autorización del Consejo de Ministros.

Con todo, la principal aportación de estas normas es regular importantes aspectos jurídicos que anteriormente permitían escapar al espíritu de la ley<sup>26</sup>. Se definieron con más claridad los posibles titulares, las modalidades de inversión, los medios con que pueden realizarse, se controla la inversión indirecta, se regulan las inversiones realizadas por extranjeros residentes, se cierra la posibilidad de que las sucursales de empresas extranjeras participen en la constitución de sociedades españolas, se regulan las transmisiones de las participaciones extranjeras, etc<sup>27</sup>.

También mejoran los mecanismos de información gracias a la creación de la Junta de Inversiones Exteriores, la regulación del Registro de Inversiones y la obligación de declarar estas operaciones a los titulares de la misma, los fedatarios y las entidades bancarias que intervienen en la operación<sup>28</sup>.

El talante liberal de la Administración española se hizo más acusado ante los déficits de Balanza de

---

<sup>26</sup> PEREZ LLORET, J. (1978): "Opciones políticas y Administrativas en... Op Cit, pag 12.

<sup>27</sup> Sobre transmisión de las participaciones extranjeras puede consultarse : JORQUERA GARCIA, L. (1981): "La transmisión de la inversión extranjera". Información Comercial Española, nº 580, pag 45 - 57.

<sup>28</sup> En este orden de cosas, se había creado en 1973 la Dirección General de Transacciones Exteriores- Decreto 1.794/ 1973- con el ánimo de coordinar y armonizar la actuación de la Administración en estas materias, asumiendo las funciones desempeñadas hasta entonces por el Instituto Español de Moneda Extranjera y la Oficina de Coordinación y Programación Económica de la Presidencia del Gobierno.

Pagos, la caída de la inversión nacional y el aumento del desempleo, que caracterizaron los años siguientes a 1973. Para facilitar el acceso de capital extranjero al mercado español, se publicó el Real Decreto 3099/1976 de 26 de Noviembre, que autoriza las inversiones directas extranjeras para la creación de sociedades españolas, en porcentaje superior al autorizado, siempre que se cumplan ciertos requisitos<sup>29</sup>. La adquisición de acciones en la ampliación de capital de una sociedad española, por encima del límite autorizado al inversor extranjero, también se liberaliza cuando con ella se generen cierto número de puestos de trabajo y se asegure un saldo en divisas positivo<sup>30</sup>.

Más adelante, en 1981, se dictan dos nuevas disposiciones importantes en materia de inversiones extranjeras para flexibilizar aún más este tipo de operaciones. El Real Decreto 622/81 de 27 de Marzo, sobre adaptación de las normas sobre inversión exterior a las de control de cambios, establece la residencia como criterio para definir los posibles agentes inversores y descentraliza las competencias sobre autorizaciones de inversiones, lo que agiliza los para invertir.

---

<sup>29</sup> Entre ellos los más destacados hacen referencia a la creación de puestos de trabajo, al saldo de sus cuentas exteriores, a los pagos por transferencia de tecnología y a la forma de realización de la inversión exterior.

<sup>30</sup> Sobre este tema, pueden consultarse: LUCAS FERNANDEZ, F. (1977): "Una nueva ordenanza sobre inversiones extranjeras en España. Comentarios al Real Decreto 3.099/1976 de 26 de Noviembre", incluido en: CREMADES, B.M. (COORD): Empresas multinacionales y Derecho Español. Confederación Española de Cajas de Ahorro, Madrid, pag. 117-164. ALVAREZ PASTOR, D. y EGUIDAZU PALACIOS, F. (1978): "Nueva Regulación de inversiones..." Op Cit.

El Real Decreto 623/1981<sup>31</sup>, también de 27 de Marzo, establece un sistema de liberalización reglada para determinado tipo de operaciones<sup>32</sup>. Esta disposición concede autorización, con carácter general;

... A todas aquellas inversiones mayoritarias en empresas con capital social superior a 25 millones de pesetas y realizadas con aportación dineraria, así como las participaciones en ampliaciones de capital con cargo a reservas siempre que no aumente la participación de capital extranjero.

. La constitución de empresas destinadas a la fabricación de bienes incluidos en la lista apéndice del Arancel -los que no existe oferta nacional y hay que importar-, es otro de los supuestos que queda liberalizado.

El control administrativo sobre estas operaciones se basan en un sistema de verificación de su autenticidad, regularidad y adecuación al ordenamiento jurídico vigente.

Durante todos estos años, sigue en vigor la limitación más importante que pesaba sobre las empresas participadas por el capital extranjero, es decir, la

---

<sup>31</sup> Esta norma sustituye a los decretos liberalizadores 3023/1974 de 31 de Octubre y 3099/1976 de 26 de Noviembre.

<sup>32</sup> ALVAREZ PASTOR, D. y EGUIDAZU PALACIOS, F. (1981): Control de cambios, Ed Revista de Derecho Privado, MADRID.

restricción del acceso al crédito interior<sup>33</sup>. Restricción que trata de suavizarse con la Orden Ministerial de 14 de Abril de 1981<sup>34</sup>.

La progresiva liberalización del sistema financiero y la necesaria adaptación de nuestra economía a la de los países de la Comunidad Económica Europea, han obligado a revisar las limitaciones de acceso al crédito interior que pesaban sobre las sociedades participadas por extranjeros. El resultado fué la publicación el 29 de Febrero de 1984 de una nueva Orden Ministerial que equipara en esta materia a todas las sociedades españolas sea cual sea la participación extranjera en su capital<sup>35</sup>. No obstante, para evitar que con el aval de la matriz extranjera y el acceso ilimitado al crédito interior se constituyan libremente filiales en España de empresas extranjeras, con capital inferior a 25 millones de pesetas y recursos sin límite, se mantienen las restricciones de la normativa anterior

---

<sup>33</sup> ORTIZ CALZADILLA, R.S. (1983): "Financiación de Sociedades con Participación Extranjera", Revista Española de Financiación y Contabilidad, Enero-Abril, Vol XII, nº 40, pag 120-123.

<sup>34</sup> Esta orden deroga la hasta entonces vigente, de 5 de Marzo de 1975, que desarrollaba, las normas de la Ley de Inversiones Extranjeras de 1974 en esta materia. Esta norma sustituye el 50 por ciento del capital fiscal por la cifra de cinco veces los recursos propios como límite para el acceso al crédito interior, a la vez modifica los conceptos a computar. En este último aspecto, se decide no computar como crédito interior los destinados a financiar la fabricación de bienes de equipo o las exportaciones siempre que el periodo de amortización supere los 18 meses.

<sup>35</sup> Véase: ABELLA SANTAMARIA, J. (19 ): "El acceso al crédito interior ..." Op Cit.

para el otorgamiento de garantías de no residentes respecto de obligaciones entre residentes<sup>36</sup>.

En 1985 ve la luz un nuevo Decreto que liberalizaba aún más los supuestos liberalizados de inversión extranjeras en España. Esta decisión se apoya en dos hechos concretos<sup>37</sup>. El primero, la constatación de que durante los años en que se exigía autorización para gran parte de los proyectos de inversión, ésta acababa concediéndose en la casi totalidad de los casos. El segundo, la conveniencia de eliminar los obstáculos a la inversión procedente de los países comunitarios puesta de manifiesto en la negociación de acceso de España a la Comunidad Económica Europea.

Así, el Real Decreto 1042/1985 de 29 de Mayo autoriza de forma general las inversiones extranjeras de todas clases, aunque establece una serie de precisiones que reducen el alcance de esa liberalización<sup>38</sup>. En síntesis la nueva normativa dispone que:

- . Las inversiones minoritarias siguen sin necesitar autorización o verificación.

---

<sup>36</sup> Se exige autorización previa de la Dirección General de Transacciones Exteriores siempre que la cuantía de la obligación con garantía exterior supere los 100 millones de pesetas.

<sup>37</sup> REDACCION DE ICE (1985): "La liberalización de las Inversiones Extranjeras en España", Boletín de I.C.E., nº 1.993, 13 de Junio, pag 2.111 - 2.114.

<sup>38</sup> Una interesante exposición y comentarios sobre esta norma se pueden encontrar en: REDACCION DE ICE (1985): "Las inversiones extranjeras después del R.D. 1.042/1985 de 29 de Mayo de liberalización", Boletín de I.C.E., nº 1.999, 1 de Agosto, pag 2.731 - 2.734.



- . Las inversiones mayoritarias de cualquier tipo, así como las realizadas en fincas rústicas o en inmuebles, quedan sometidas a verificación<sup>39</sup>.
- . Siguen precisando autorización las inversiones que realicen los gobiernos y entidades de soberanía extranjera, las que pretendan realizarse por medio distinto a la aportación dineraria exterior o de pesetas interiores, la adquisición de participación en porcentaje superior al de libre disposición y la creación de sucursales en sectores con regulación específica<sup>40</sup>.

Estas disposiciones, sin embargo, fueron insuficientes para la adecuación de nuestro marco jurídico al comunitario, laguna que cubre el Real Decreto Legislativo 1265/1986 de 27 de junio, sobre inversiones extranjeras en España. Este decreto sustituye Ley sobre Inversiones Extranjeras en España de 1974, que hasta este momento fue el elemento regulador clave de este tipo de operaciones. Poco después se publica el Real Decreto 2027/86 de 25 de Septiembre que contiene el nuevo Reglamento de Inversiones Extranjeras

---

<sup>39</sup> La verificación consiste en que antes de realizarse la inversión debe obtenerse la aprobación de la Administración, quien puede denegarla si entiende que pueden producirse consecuencias perjudiciales para los objetivos económicos nacionales. El sistema de verificación establecido por el Real Decreto 623/1981, limitaba la denegación a aquellos supuestos en que la inversión proyectada no se ajustara a las condiciones de la liberalización.

<sup>40</sup> Están enumerados en el anexo de la orden de 19 de Junio de 1985 y básicamente son los siguientes sectores: Cinematografía, radio difusión, minería, bancos, seguros, transporte aéreo y marítimo, aprovechamiento de aguas públicas, investigación y explotación de hidrocarburos, refino de petróleo y casinos.

que desarrolla los principios de la nueva Ley de Inversiones.

Las novedades más relevantes de la nueva legislación, son las siguientes:

- . agilizar los trámites administrativos en este tipo de actividades mediante la generalización del procedimiento de verificación frente al de autorización.
- . reducir el número de sectores estratégicos que, en lo sucesivo, quedarán sometidos a la regulación específica de la CEE. De esta forma, quedan excluidos del régimen general sólo los siguientes sectores: juego, actividades relacionadas con la defensa nacional, television, radio y transporte aereo.
- . redefinir el concepto de inversión directa en función de la influencia efectiva en el control o gestión de la sociedad. Junto a la participación en sociedades, se contempla como modalidad de inversión directa, la constitución de sucursales o establecimientos mercantiles y la concesión de prestamos de duración superior a cinco años, así como la reinversión de beneficios.
- . se modifica el concepto de inversión de cartera, limitándose a las adquisiciones en las que no haya toma de control efectivo de la sociedad. Se incorpora a este concepto la adquisición en Bolsa de letras, pagares y otros efectos de comercios admitidos a negociación que, con anterioridad, estaban incluidos

en " otras formas de inversion" y, por consiguiente sujetos a autorización administrativa.

. las inversiones indirectas, es decir, las llevadas a cabo por sociedades españolas con mayoría de capital extranjero, a partir de ahora reciben igual trato que las realizadas desde el exterior.

El resultado final, es una normativa adaptada definitivamente a las exigencias de la CEE en materia de movimientos de capitales y que, en síntesis, es la siguiente:

1. Estan liberalizadas todas las operaciones incluidas en las denominadas listas A y B, es decir, todas aquellas transacciones relacionadas con la libre circulación de bienes, servicios y personas<sup>41</sup>. Por tanto, entre las operaciones incluidas se encuentran las inversiones directas, las inversiones en bienes raices y una gran parte de las inversiones de cartera.
2. Las operaciones incluidas en las listas C y D no hay obligación de liberalizarlas. Estas listas incluyen las operaciones vinculadas a creditos no comerciales, emisiones de titulos de empresas publicas en otro estado miembro asi como las transferencias de fondos y movimientos de capitales a corto plazo.

---

<sup>41</sup> Directiva del Consejo 63/21/CEE de 18 de diciembre de 1962 es la que clasifica y agrupa las transacciones de capital, de acuerdo con su naturaleza en dichas listas.

El proceso que hemos venido analizando ha dotado a la economía española de un marco legal frente a la inversión extranjera mucho más preciso y, sobre todo, mucho más abierto. Al amparo de la progresiva suavización de las normas, reflejo de la favorable actitud de los diferentes gobiernos ante esas operaciones, las inversiones extranjeras en España se han intensificado y han acelerado la integración efectiva de nuestro país en el entorno económico internacional.

En cualquier caso, la evolución del marco legal correspondiente a los movimientos de capital y en concreto a la inversión directa extranjera, ha permitido que afloren los factores de atracción de la economía española para el capital extranjero y que pasamos a analizar.

## **2.3. FACTORES DE ATRACCION A LA INVERSION EXTRANJERA**

En los numerosos trabajos relativos a la inversión directa en España, suelen señalarse una serie de factores como impulsores de los crecientes volúmenes de inversión recibidos por la economía española en los últimos años. Por lo general, se coincide en la importancia de la situación económica general sobre estas operaciones y en la existencia de una serie de factores específicos de la estructura productiva de nuestro país que han sido muy importantes a la hora de favorecer la entrada de capital extranjero en las firmas españolas.

De acuerdo con la diferenciación propuesta por DUNNING y comentada en su momento, respecto de los factores que determinan la internacionalización de una empresa, vamos a distinguir entre aquellos que mejoran la posición competitiva de las firmas al hacerlo su ventaja específica que se establecen en otro mercado y los vinculados directamente con las ventajas locacionales que ofrece nuestro país al inversor extranjero.

### **2.3.1. Las ventajas de localización de la economía española.**

En la actualidad, la economía española ofrece al capital extranjero ventajas de localización propias de un país industrializado; ventajas como las de tener una infraestructura adecuada, tener un mercado con alta

capacidad de absorción, cierta estabilidad en términos de precios y tipos de cambio, un marco legal favorable, etc.

En el caso de la economía española, se han detectado una serie de factores específicos que durante las últimas décadas la han dotado de gran atractivo para el capital extranjero y, en particular, para la inversión directa. Entre ellos, son de especial relevancia los siguientes:

A.- Un mercado protegido y en expansión.

El mercado español se ha caracterizado tradicionalmente por el alto grado de protección con que se defendía de la competencia extranjera. En un primer momento, las condiciones impuestas por un sistema económico autárquico, justificó la adopción de un alto grado de proteccionismo. En los últimos años, las barreras comerciales se han justificado, como en tantos países industrializados, atendiendo a la situación de crisis por la que pasaban algunos sectores productivos, el fuerte desequilibrio exterior y la creciente competencia de una serie de países que irrumpen con fuerza en los mercados de los países más industrializados.

Las características del proteccionismo de los últimos años, hace difícil conocer el alcance de las medidas impuestas a nivel mundial. En primer lugar, porque los aranceles cambian con frecuencia, tanto en cuanto a derechos aplicables como a productos

afectados<sup>42</sup>. En segundo lugar, porque el efecto del aumento de las barreras no arancelarias -acuerdos de autolimitación de exportaciones, normas de calidad, etc.- sobre las importaciones son difíciles de cuantificar.

Como recientes estudios han puesto de manifiesto, hasta la integración en la Comunidad Europea, el mercado español ha resultado ser uno de los más protegido entre los países industrializados<sup>43</sup>. En efecto, de las veintiuna secciones de que consta el arancel, las diecisiete que corresponden a los productores industriales tienen en España derechos arancelarios más elevados que en la CEE, alcanzando un grado de protección que prácticamente duplica la media de los países comunitarios<sup>44</sup>.

Según estimaciones internacionales que el comercio sometido a restricciones por parte española alcanzaba a finales de los setenta el 50 por ciento de las importaciones totales. Porcentaje solo superado por Japón, entre los países industrializados<sup>45</sup>. Y no se trataba solamente de una actitud defensiva de nuestros

---

<sup>42</sup> Entre 1960 y 1985, se ha publicado en España más de 1000 decretos modificando el Arancel. Véase: REQUEIJO, J. (1985): "Introducción a la Balanza ..." Op Cit.

<sup>43</sup> PAGE, S.A. (1981) : "The revival of protectionism and its consequences for Europe", Journal of Common Market Studies, Septiembre.

<sup>44</sup> Sobre la comparación entre la protección española y comunitaria es de interés el trabajo de: MONES, M.A. y MELO, F. (1982): La integración de España en el Mercado Común. Un estudio de la protección arancelaria efectiva, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

<sup>45</sup> Véase: PAGE, A.A. (1981): "The Revival of Protectionism and its..." Op Cit.

productos agrícolas y materias primas ya que el grado de protección respecto a los productos manufacturados alcanzaba el 37 por ciento.

Esta situación se convirtió en un incentivo para la instalación de empresas extranjeras en España, en la medida que la inversión directa permitía evitar las barreras comerciales y acceder con facilidad a un mercado que, además, ofrecía grandes posibilidades de expansión<sup>46</sup>.

En este sentido, hay que recordar que a principio de los sesenta, la economía española presentaba un mercado mal abastecido y una estructura productiva que había que modernizar. A la política desarrollista se sumaron los efectos de la progresiva integración de nuestro país en el ámbito internacional, que se manifestaron en la consolidación de fuentes de ingresos procedentes del exterior, en particular las remesas de emigrantes y el turismo.

De esta forma, el mercado español se acaba convirtiendo en un mercado de grandes posibilidades, capaz de absorber los excedentes económicos y tecnológicos de los países más avanzados gracias a su su creciente poder adquisitivo y la necesidad de bienes y servicios no siempre ofrecidos por el productor nacional<sup>47</sup>.

---

<sup>46</sup> Entre 1959 y 1969, el PIB creció en términos reales a un ritmo del 10 por ciento anual. El consumo privado en un 8 por ciento anual y la formación bruta de capital fijo a un 23 por ciento.

<sup>47</sup> MUÑOZ J. ROLDAN; S. y SERRANO A. (1978): "La internacionalización del..." Op Cit, pag 33.



La importancia que han tenido la protección y expansión del mercado español como factor de atracción del capital extranjero ha sido puesta de manifiesto en multitud de análisis realizados durante la década de los setenta<sup>48</sup>. En la actualidad es de esperar que este factor sea menos relevante que en años anteriores para atraer capital extranjero puesto que la incorporación de España a la Comunidad Económica Europea obliga a suavizar las condiciones de entrada de ciertos productos, en particular, los de carácter industrial.

#### B.- Tratamiento fiscal favorable

Aunque en ningún momento la Administración española ha establecido estímulos o incentivos directos de carácter general a la inversión extranjera, desde hace casi tres décadas el tratamiento recibido por el inversor exterior ha sido cada vez más favorable.

Como vimos anteriormente, las normas sobre participación extranjera en la empresas españolas, se han flexibilizando a lo largo del tiempo a la vez que las restricciones con relación a la transferencia de beneficios y del producto de desinversiones o la propia transmisión de la inversión y las relativas al acceso

---

<sup>48</sup> Vease, por ejemplo: MUÑOZ J. ROLDAN, S. y SERRANO A. (1978): La internacionalización del ... Op Cit. DONGES, J.B. (1976): La industrialización en... Op Cit. DEVBNER, C. (1983): "El capital extranjero en..." Op Cit. BUSINESS WEEK (1980): "La nueva estrategia de..." Op Cit. STANFORD RESEARCH INSTITUTE (1972): Las inversiones norteamericanas en España, Cámara de Comercio Americana en España, Madrid.

al crédito interior se han ido eliminando progresivamente<sup>49</sup>.

En el terreno de la fiscalidad, nunca se han discriminado ni a favor ni en contra de las empresas participadas por titulares extranjeros. La baja presión fiscal y la propia legislación en materia de inversión exterior, hizo innecesaria la concesión de este tipo de estímulos que solo habrían implicado una merma de los ingresos tributarios sin influencia sustancial sobre la entrada de capital<sup>50</sup>.

A pesar del aumento de presión fiscal en los últimos años, no se han alcanzado los valores que registran los países europeos y a la vez se han definido multitud de incentivos fiscales con el ánimo de estimular la inversión y la creación de empleo<sup>51</sup>. Además en el caso de España hay que tener en cuenta que durante años el sistema impositivo fue lo suficientemente complejo y falto de instrumentos de control adecuados como para convertirlo en un sistema propicio a la evasión y fraude fiscal.

Los anteriores y otros argumentos sobre la importancia del sistema fiscal sobre la capacidad de atraer capital del exterior, ha sido puesta de

---

<sup>49</sup> Sobre este tema puede consultarse: JORQUERA GARCIA, L. (1981): "La transmisión de la inversión... Op cit.

<sup>50</sup> Véase: DONGES, J.B. (1976): La industrialización en..., Op Cit, pag 106 y siguientes.

<sup>51</sup> Según la OCDE entre 1976 y 1984 la presión fiscal en España ha aumentado casi 9 puntos, pasando del 19,6 por ciento del primero de dichos años, al 28,4 por ciento del segundo. Durante el mismo período la presión fiscal en la CEE pasaba del 36,8 por ciento al 41,4 por ciento.

manifiesto en numerosos trabajos que, basándose en encuestas a empresas, intentan determinar razones que impulsan a un inversor a establecerse en un mercado distinto del propio<sup>52</sup>.

### C.- Estabilidad política, económica y financiera

Con la excepción de los años de la transición política, la sociedad española ha ofrecido una imagen al exterior de estabilidad social y política que ha creado un clima de confianza para el inversor extranjero. Esta situación unida al trato favorable concedido por la Administración española, ha creado un marco propicio a la inversión exterior.

El modelo político español hasta 1975, dotado de instrumentos de control suficientes para asegurar la permanencia del sistema económico y el proceso de acumulación del capital reforzó la vinculación del capital nacional y el capital extranjero<sup>53</sup>. Por una parte, el capital español se vió favorecido por el impulso conseguido con las nuevas tecnologías, formas de organización empresarial, etc. aportadas por la inversión directa extranjera, con las que se consiguieron

<sup>52</sup> Aunque antiguo puede consultarse, STANDFORD RESEARCH INSTITUTE (1972): Las inversiones norteamericanas... Op Cit. Trabajos realizados sobre las razones que han llevado a ciertos empresarios españoles a internacionalizarse también destacan la importancia del sistema fiscal del país receptor como uno de los elementos que se tienen en cuenta a la hora de decidir la localización. Véase: MUÑOZ, P.; MARTÍNEZ, N. y SARLE, J. (1981): Las inversiones españolas en el extranjero Universidad de Navarra, Pamplona. DURAN HERREKA, J.J y SANCHEZ MUÑOZ, M.P. (1983): "La inversión de la empresa española en el exterior", Papeles de Economía Española, nº 9, pag 239-256.

<sup>53</sup> MUÑOZ, J. ROLDAN, S. y SERRANO A. (1978). La internacionalización del... Op Cit. pag 45.

importantes mejoras en la productividad así como ampliar las posibilidades del mercado español.

Por otra, aunque la economía española se reservó para sí determinadas actividades económicas, se dieron los pasos necesarios para que el empresario europeo y americano, pudiera penetrar en el mercado español y aprovechar las ventajas comparativas. El capital extranjero fué siempre bien recibido porque ayudaba a compensar las debilidades y las limitaciones del capital nacional y del proceso de industrialización. A la estabilidad política y al favorable trato recibido por la inversión extranjera, se unió la estabilidad de los poderes económicos y financieros.

Una situación como la comentada reduce al mínimo el riesgo-país, variable clave a la hora de determinar el destino de una inversión<sup>54</sup>. En concreto, de los tres segmentos en que puede dividirse el riesgo país -político, administrativo y soberano-, eran mínimos al menos los dos primeros. Es decir, el riesgo de expropiación o nacionalización del sector privado, así como el riesgo de que la acción del gobierno y los cambios en la política económica redujeran la libertad económica del sector privado en general y de las filiales de empresas extranjeras en particular. Encuestas realizadas entre las filiales españolas de empresas extranjeras, aparece la estabilidad económica y

---

<sup>54</sup> Sobre la medición del riesgo país, puede consultarse: DURAN HERRERA, J.J. y LAMOTHE, P. (1987): "La evaluación del riesgo - país por los mercados financieros internacionales: implicaciones para la gestión internacional de empresas", Información Comercial Española, nº 643, pag. 31-38. LAMOTHE, P. (1985): "El riesgo político: concepto y modelos de evaluación", Alta Dirección, Abril, nº 120, pag. 77-88. WILSON, B.D. (1986): "Framework for country Risk Analysis for Investment Decisions", A.I.B. Londres.

política de nuestro país como uno de los motivos de impulso principal para establecerse en España<sup>55</sup>.

La situación cambia en 1975 y del índice de riesgo político elaborado para el período posterior por los expertos de todo el mundo se desprende que el correspondiente a la inversión en España es elevado<sup>56</sup>. La escasa madurez del sistema democrático pudo haber generado ciertas dosis de incertidumbre sobre las posibilidades de que esta nueva situación política se consolidara.

Los cálculos más recientes del riesgo país que se soporta en España, apuntan una mejora considerable y una aproximación a los valores registrados por países como Canadá, Noruega u Holanda<sup>57</sup>. En este mismo sentido, se manifiesta también la Administración española que entiende que, a la altura de 1987, una de las tres

---

<sup>55</sup> Véase: STANFORD RESEARCH INSTITUTE (1972): Las inversiones norteamericanas... Op. Cit. BARQUERO GARCÉS, C. (1973): Inversiones Extranjeras: la realidad española, E.A.E. Barcelona.

<sup>56</sup> La escala que se emplea es la siguiente:  
 . Entre 85 y 100 : clima óptimo para la inversión.  
 . Entre 71 y 85: clima típico de un país en desarrollo.  
 . Entre 56 y 70: riesgo no elevado.  
 . Entre 41 y 55: riesgo elevado.  
 . Menos de 41: condiciones inaceptables para los negocios.  
 El valor del índice para la economía española era de 53,8. Véase: HANER, F.T. (1980): Global business strategy for the 1980, Praeger Publisher, Nueva York.

<sup>57</sup> Sobre un valor que puede oscilar entre 0 y 100 la economía española alcanza el de 87, siendo el índice 100 el que refleja la ausencia de riesgo-país. EUROMONEY (1982): "The Euromoney Country Risk", Euromoney, Septiembre, pag 71-74.

razones fundamentales del espectacular aumento de la inversión extranjera es la estabilidad política<sup>58</sup>.

### 2.3.2 Factores que mejoran la posición

#### competitiva de las empresas inversoras

Además de los argumentos comentados en el epígrafe anterior, se han esgrimido otros para explicar la intensificación de la presencia extranjera en nuestro país. Estos argumentos se refieren a la posibilidad de mejorar la posición en los mercados internacionales de bienes y servicios mediante ganancias de competitividad basadas en ventajas de localización. Ventajas que pueden sintetizarse en las siguientes:

#### A.- Abundancia de mano de obra barata

El menor coste de la mano de obra española, frente a la del resto de países industrializados, es uno de los argumentos más se ha utilizados para explicar la fuerte inversión directa recibidas por la economía española<sup>59</sup>. En la base de esta diferencia de costes están las características del mercado de trabajo español y, en particular, el fuerte crecimiento de la oferta de mano de obra disponible para el sector industrial, resultado del aumento de la población española y del abandono del sector agrícola.

<sup>58</sup> Esta opinión se atribuye a un alto cargo del Ministerio de Economía y Hacienda, en el artículo de: GOMEZ, C. (1987): "España en venta", El País, 18 de Octubre.

<sup>59</sup> A la altura de 1970, las diferencias en la retribución por hora media trabajada con respecto a la de los europeos era, a la altura de 1970, la siguiente: para un índice 100 en España, en Francia era 260, en Bélgica 323, en Alemania 402, en Italia de 243 y en Holanda de 321. O.C.D.E. (1973): Informe sobre la economía española 1973. MADRID.

El crecimiento de la demanda de mano de obra ni siquiera en los años de mayor dinamismo, fue suficiente para absorber el crecimiento de la oferta de trabajo. El resultado de todo ello fue un elevado volumen de población disponible para trabajar en condiciones de bajo nivel salarial.

Los bajos costes del mercado de trabajo español, se vieron favorecidas por el marco institucional en que se desarrollaron las relaciones laborales, que se caracterizaron por lo siguiente:

- un sistema de contratación colectiva, con intervención pública en orden a mantener controlada la evolución de los salarios
- Una estructura sindical más controladora que representativa de la clase trabajadora.
- Ausencia huelga y otros instrumentos de presión con los que defender las reivindicaciones laborales<sup>60</sup>.

Bajo este esquema se ponía a disposición del empresario, español o extranjero, mano de obra que además de abundante y barata tenía cerrados los cauces por los que manifestar sus reivindicaciones.

El cambio de régimen político abrió nuevas posibilidades a la clase trabajadora española al permitirle ejercer derechos tan básicos como el de libre sindicación o el derecho de huelga. El establecimiento

---

<sup>60</sup> En este sentido, no es accesorio señalar que hasta los últimos años del régimen franquista, la huelga estuvo considerada como delito de sedición.

de una estructura sindical que defendiera exclusivamente los intereses de los trabajadores y el difícil momento económico de los años de la crisis dió lugar a un proceso de crecimiento de los costes del trabajo que, aun contenido por la aplicación de fuertes políticas de control de rentas, sistemáticamente acortó diferencias respecto a otros países industrializados.

Y aunque duranate los últimos años se han acortado diferencias con respecto a las economías de nuestro entorno puede decirse que el coste del factor trabajo ha permitido al inversor extranjero mejorar su ventaja comparativa y, en la medida que estos costes están todavía lejos de alcanzar los niveles correspondientes a los países más avanzados, puede seguir constituyendo un factor de atracción de inversiones directas. En cualquier caso, el crecimiento de los costes del trabajo no parece haber afectado los intensos flujos de inversión directa en los años más recientes.

CUADRO Nº 5.1. INDICE DE EVOLUCION DE LOS SALARIOS POR HORA  
EN ESPAÑA Y OTROS PAISES EUROPEOS.  
Base España = 100

	1970	1975	1980	1985
ESPAÑA	100	100	100	100
PORTUGAL	65	70	34	36
GRECIA	93	59	59	n.d.
ITALIA	170	151	115	142
IRLANDA	177	132	127	n.d.
R.F. ALEMANIA	286	216	183	172

FUENTE: ILO. (varios años): Yearbook of Labour Statistics, Ginebra.  
Elaboración propia.



### B.- Acceso a terceros mercados.

La posibilidad de utilizar nuestro país como plataforma desde la que abastecer otros mercados vía exportaciones, es otra de las razones que se ha argumentado para explicar la creciente participación extranjera en el sistema productivo español.

Para los inversores procedentes de países no comunitarios, España ofrece desde 1970 el atractivo adicional del acceso preferencial al mercado comunitario<sup>61</sup>. Con ello se suavizaron las barreras comerciales que pesaban sobre los intercambios hispano comunitarios, y en particular se redujeron los aranceles y aumentaron los cupos de importación<sup>62</sup>.

Aunque el trato recibido por la producción española en el mercado comunitario no fue tan favorable como el otorgado para otros países mediterráneos,

---

<sup>61</sup> Las relaciones entre España y la Comunidad económica Europea estuvieron enmarcadas entre 1970 y 1986, por el Acuerdo Preferencial y los Protocolos adicionales firmados con posterioridad. En 1972 se firma un Protocolo adicional básico que implica la extensión del Acuerdo Preferencial a los nuevos socios de la Comunidad: Reino Unido, Irlanda y Dinamarca.

<sup>62</sup> La CEE redujo los derechos aplicables a las manufacturas españolas en un 60 por ciento como media y se otorgó algunas ventajas aunque de menor importancia a la producción agrícola española. Quedaron exceptuados productos como los refinados del petróleo, tejidos de algodón, etc. España redujo los derechos arancelarios de buena parte de los productos industriales comunitarios, entre un 25 y un 60 por ciento. De las 3.500 partidas con que contaba aproximadamente el Arancel Español, solo el 16 por ciento, 563 posiciones, quedaron exceptuadas de estas reducciones. Los productos CECA fueron sin duda los de más importancia dentro de los exceptuados. Como respuesta a las escasas concesiones comunitarias en materia agrícola, nuestro país suavizó las condiciones de entrada solo para algunos productos, en particular, derivados lácteos. Un análisis detallado del contenido y repercusiones del acuerdo Preferencial de 1970, puede encontrarse en TAMAMES, R. (1982): El mercado Común Europeo... Op cit, capítulo 9.

supuso atractivo suficiente como para utilizar nuestro país como plataforma de acceso de empresas de terceros países al mercado comunitario<sup>63</sup>.

La definitiva incorporación de España a la Comunidad Económica Europea ha reforzado el atractivo de nuestro país para aquellas inversiones que tienen como objetivo la exportación de bienes y servicios. La posibilidad de acceder sin restricciones a un mercado de más de 320 millones de consumidores con una alta capacidad adquisitiva y, que, además, ha elevado su protección frente a las producciones competitivas de terceros países, ha constituido un gran elemento de atracción de inversión directa extranjera<sup>64</sup>.

En definitiva, puede afirmarse que la inversión directa en España ha estado motivada por la posibilidad de acceder a terceros mercados, contando además con la mejora en la ventaja comparativa conseguida entre otras razones gracias a la reducción de costes laborales y financieros<sup>65</sup>.

---

<sup>63</sup> En general los países del MAGREB y del MACHGREK tienen franquicia arancelaria para sus manufacturas y concesiones en materia agrícola muy superiores a las españolas. Véase: COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. (1981): La política Mediterránea de la Comunidad. Monografía Septiembre. CALAIRAVA, A. y MELERO, A. (1986): Política y Economía en los países del MAGREB: sus relaciones con España en el Marco de la CEE, Instituto Hispano Árabe de Cultura, Madrid.

<sup>64</sup> El PIB por habitante en la CEE, ascendía en 1985 a 8.082 \$ teniendo en cuenta las economías Española y Portuguesa. Sin ellas, el PIB por habitante era de 8.850 \$.

<sup>65</sup> La posibilidad de encontrar dinero barato, ha sido señalada por algunos autores, como elemento de atracción de inversiones extranjeras. Véase: MUNDELL, R.A. (1962): The appropriate use of monetary... Op cit, pag 42.

Los factores de atracción detectados en los trabajos que acabamos de comentar constituyen una guía de indudable valor para explicar la inversión extranjera

en España. No obstante, debe tenerse en cuenta que se trata de análisis muy heterogeneos, no siempre suficientemente cuantificados y que, en cualquier caso, no agotan los factores que desde el punto de vista teórico pueden explicar la inversión. Además, la tendencia observada en los últimos años parece apuntar la existencia de otro tipo de factores que conviene detectar.

Por esta razón, entendemos necesario abordar un análisis global de los factores determinantes de la inversión directa extranjera recibida por el sector manufacturero español.

**CAPITULO 6:**

**ANALISIS EMPIRICO DE LA INVERSION  
EXTRANJERA EN ESPAÑA**

## 1.- PLANTEAMIENTO DEL TRABAJO

Durante las dos últimas décadas, la economía española se ha visto sometida a un fuerte proceso de internacionalización de su actividad. La cada vez mas intensa participación de nuestro país en el contexto mundial se ha manifestado tanto en el ámbito comercial como en el de los movimientos de capital. Entre estos, la inversión directa procedente del exterior adquiere especial relevancia no tanto por la aportación de recursos financieros que genera, como por los cambios que ha introducido en la estructura productiva española.

No cabe duda de que los flujos de inversión extranjera han colaborado en los cambios de la estructura productiva, caracterizados por la consolidación de las industrias mas exportables y la adopción de técnicas más eficientes en orden a defender la competitividad de nuestros productos. Coincidiendo con esos cambios, se ha podido observar una rápida elevación de la relación capital/trabajo de nuestra función de producción. Y, en este sentido, nuestro país no ha tenido muchas alternativas de elección, porque si de lo que se trata es de mantenerse en la línea de los países industrializados, hay que contar con ese proceso de intensificación del capital aunque responda a una dotación de factores distinta a la nuestra.

Por todo ello, el interés de este capítulo se centra en el análisis de la inversión directa extranjera a dos niveles. Por un lado, detectar la naturaleza de esa inversión según su origen y los

factores que en cada caso la determinan. Por otro, detectar el impacto de esa inversión en el sistema productivo español y, en particular, sobre el proceso de asimilación tecnológica y la competitividad de nuestros productos en el exterior.

Un planteamiento como el expuesto exige trabajar con un grado de desagregación suficiente tanto a nivel sectorial como a nivel de países de origen, que permita diferenciar la naturaleza de los flujos de inversión objeto de estudio.

Veamos algunos las fuentes de información disponibles para este tipo de estudio así como los aspectos metodológicos bajo los que se realiza nuestro análisis.

### 1.1. FUENTES ESTADISTICAS

Uno de los principales problemas que plantea un análisis como el propuesto radica en el tratamiento de la información estadística disponible. La necesidad de utilizar distintas fuentes de datos, presentados con un nivel de desagregación sectorial del sistema productivo que no suele coincidir entre sí ni con los objetivos propuestos, obliga a una tarea previa de selección y homogeneización no exenta de dificultades. En nuestro caso, esa tarea exige:

- a. Contar con series temporales homogéneas de inversión extranjera directa en España, al máximo nivel de desagregación posible que, además de permitir el análisis sectorial de la misma, haga posible la obtención de indicadores de su estructura

y origen.

En este sentido, las fuentes de información disponibles son las siguientes:

- . Banco de España: Registro de Caja de las entradas de divisas en concepto de inversión directa.
- . Fondo Monetario Internacional: Estadísticas de Balanza de Pagos.
- . Ministerio de Economía y Comercio: Expedientes de Inversiones Extranjeras Autorizados por la Administración.

Respecto a los datos del Banco de España la información disponible permite un análisis temporal de la inversiones recibidas por la economía española para una larga serie a años. No obstante, se trata de una información global y referida al conjunto de la economía española, sin precisar el país de origen de la misma ni recoger aquellas inversiones que no dan lugar a movimientos de divisas como es el caso de la reinversión de beneficios o la inversión a través de empresas ya instaladas en nuestro país.

La información del F.M.I. tiene las mismas características que la ofrecida por el Banco de España aunque, al estar denominada en moneda extranjera como la del resto de los países miembros, cuenta con la ventaja de permitir análisis comparativos a nivel internacional.

Respecto a los anteriores, los datos del Ministerio de Economía y Comercio ofrecen la ventaja de poder ser tratados con un soporte sectorial desagregado y, además, tener en cuenta el país de origen de los flujos de inversión sectorial. Sin embargo, esta fuente de información no está exenta de limitaciones. En primer lugar, no se dispone de datos con suficiente nivel de desagregación hasta 1985. En segundo lugar, al tratarse de expedientes autorizados, los valores registrados no incluyen la totalidad de los flujos de inversión recibidos por nuestro país. Por un lado, porque determinadas inversiones no necesitan pasar por el trámite de su autorización administrativa, por otro, porque la autorización no siempre implica la realización de la misma. Y todo ello, sin tener en cuenta que al no coincidir el momento de la autorización con el de la realización, la asignación anual de los flujos no siempre coincide con la realidad.

A pesar de las limitaciones comentadas, la posibilidad de analizar la inversión por países de origen y sectores de destinos, justifican la elección de esta última fuente de información.

- b. Utilizar fuentes estadísticas de comercio exterior que recojan con suficiente detalle sectorial la evolución de nuestro comercio de manufacturas con distintos grupos de países y áreas económicas.

A este respecto, las alternativas que se nos ofrecen son:



. OCDE: Statistics of Foreign Trade

. Dirección General de Aduanas: Estadísticas de Comercio Exterior de España.

En principio, la publicación de la OCDE ofrece ciertas ventajas puesto que presenta series homogéneas de comercio, debidamente deflactadas y agrupadas por bloque de países, que permiten la comparación internacional inmediata. Esta fuente de información tiene la ventaja adicional de hacer posible esta comparación de las magnitudes de comercio exterior con otras variables relativas a nuestro análisis, como son inversión, producción industrial, etc.

Sin embargo, para el análisis más detallado de las relaciones inversión-comercio, hemos recurrido a la información de la Dirección General de Aduanas por las siguientes razones. En primer lugar, porque la valoración en dólares hubiera exigido su conversión en pesetas para hacerlos comparables con el resto de las variables nacionales utilizadas, en segundo lugar, porque los derechos arancelarios de nuestro comercio exterior responde a la clasificación NDB y, por último, porque las cifras de comercio por productos por países y productos de la OCDE dejaron de publicarse en su presentación habitual a partir de 1980, ofreciendo a cambio un sistema combinado de tablas y microfichas a un nivel máximo de desagregación de cinco dígitos, con lo que desaparece la ventaja de disponer de los datos agregados por bloques económicos.

c. Disponer de series temporales de producción, empleo, nivel tecnológico, financiación y demás variables

que permitan el análisis estructural detallado de los distintos sectores industriales.

Respecto a los datos de producción industrial, por sectores, la información disponible en nuestro país es escasa, muy heterogenea y con serios desfases cronológicos en función de la fuente que se utilice. Una vez eliminada la posibilidad de contar con series homogéneas y desagregadas a partir de la Contabilidad Nacional de España, al suprimirse a partir de 1978 las cifras de PIB a nivel de dos dígitos, las alternativas se reducen a la Renta Nacional de España del Banco de Bilbao y las estadísticas oficiales Índice de Producción Industrial y Encuesta Industrial elaboradas por el INE.

En nuestro caso hemos trabajado exclusivamente con los datos de la Encuesta Industrial que, si bien tienen el inconveniente de recoger una serie relativamente corta -1978/85- ofrece ciertas ventajas respecto a las otras dos fuentes posibles. Por una parte, un alto grado de desagregación -89 sectores industriales- con la correspondiente equivalencia en términos de CNAE que permite ajustar estos sectores a los de otras fuentes de información disponibles y, por otra, ofrecer amplia información adicional respecto al número de establecimientos, formación bruta de capital, excedente, etc. que facilitan la elaboración de indicadores homogéneos para las actividades consideradas en este trabajo.

Para el resto de las variables, hemos utilizado la exhaustiva información de la Central de Balances del Banco de España. A pesar de tratarse de

información de una muestra de empresas, relativamente pequeña, y muy limitada en cuanto al número de años de referencia, la posibilidad de utilizar información directa complementaria de la publicada por el Banco de España ha supuesto una ventaja importante por poder ajustarla a los sectores definidos en nuestro análisis.

Hay que hacer constar que una agregación por países y sectores como la necesaria para este análisis ha significado trabajar con una información de base referida a más de 30.000 ítems para los años considerados. Esta enorme tarea se hubiera facilitado en caso de disponer de los soportes informáticos en los que se encuentra recogida toda esta información. Al no tener acceso a dichos soportes, hubo que abordar el trabajo de forma manual con el consiguiente coste en términos de tiempo y eficacia. Con la experiencia adquirida, abogamos, una vez más, para que las instituciones estadísticas de este país dejen de considerar como patrimonio privado fuentes de información absolutamente necesarias para emprender con rigor trabajos de economía aplicada que contribuyan a un mejor conocimiento de nuestra realidad económica<sup>1</sup>.

## 1.2. METODOLOGIA

### 1.2.1. Sectorización Utilizada

En principio se ha utilizado, como unidad de información básica, la Clasificación Nacional de

---

<sup>1</sup> No obstante, queremos puntualizar que en algunos organismos de la Administración Pública, en particular en el Instituto Nacional de Estadística, hemos encontrado todo el apoyo de sus profesionales a la hora de facilitarnos el acceso a la extensa información solicitada.

Actividades Economicas (CNAE) a nivel de 64 agrupaciones, diseñada por el Instituto Nacional de Estadística en 1974.

En principio, esta clasificación debería permitir utilizar la agregación mas conveniente de acuerdo con los objetivos planteados. Sin embargo, la fase de agregación sectorial se ha convertido, en la practica, en uno de los principales problemas metodológico por las siguientes razones:

- Incluso a nivel oficial, esta detallada desagregación no es seguida por practicamente ninguna publicación estadística. Ni el soporte de la información sobre comercio exterior, ni la información recogida en la Encuesta Industrial o la que facilita la Central de Balances del Banco de España se estructura de acuerdo con la CNAE.
- La sectorización ofrecida por la CNAE engloba, en algunos casos, actividades de comportamiento muy dispar desde la perspectiva de su capacidad de atracción de inversiones extranjeras.

A partir de esta evidencia, la sectorización a utilizar en este trabajo esta condicionada por el nivel de desagregación y la posible homogeneización de las principales fuentes de información disponibles. En nuestro caso:

- . Expedientes de Inversiones Extranjeras en Empresas Españolas, Sucursales y Establecimientos Comerciales. Dirección General de Transacciones Exteriores.

. Estadísticas de Comercio Exterior. Dirección General de Aduanas.

.. Encuesta de la Central de Balances del Banco de España.

. Encuesta Industrial. Instituto Nacional de Estadística.

Un primer criterio de agregación posible sería el que sigue la Dirección General de Transacciones Exteriores con respecto a las inversiones exteriores. Sin embargo, el alto nivel de agregación -diez sectores- con que se ofrecen estos datos los invalidan para un análisis como el propuesto. De ahí que haya sido necesario tomar como base el criterio de agregación con que se presenta el listado de inversiones extranjeras en empresas españolas. Este listado, que no es mas que una relación de los expedientes que mes a mes autoriza la administración, permite conocer los sectores de destino de la inversión, a nivel de divisiones, es decir, a tres dígitos de CNAE.

No obstante, el empleo de la relación de expedientes de inversión autorizados, si bien soluciona el problema de la excesiva agregación, ha ocasionado una serie de dificultades importantes. La primera haber tenido que trabajar con información directa de mas de 18.000 empresas, lo que exige un laborioso tratamiento informático referido a mas de 74.000 datos. La segunda dificultad hace referencia a los múltiples errores detectados en los datos oficiales tanto en lo

que respecta a los códigos de país de origen como a los códigos sectoriales. En este sentido, existen códigos de origen que no corresponden a ningún país e, igualmente, códigos de sectores inexistentes.

En otras ocasiones, los errores se han cometido al asignar incorrectamente una empresa a un determinado sector de actividad. Con la ayuda de otras fuentes de información, en particular de la revista Fomento de la Producción<sup>2</sup>, ha sido posible corregir parte de estos errores, sobre todo los cometidos en la asignación sectorial de las inversiones. Los errores que no hemos podido corregir, los hemos asignado a 'país de origen indeterminado' o 'sector de destino indeterminado'.

En cualquier caso, el problema de sectorización no queda resuelto con el empleo del listado de inversiones autorizadas, ya que el nivel de desagregación resultante es excesivo. Por ello, consideramos necesario buscar un criterio de agrupación de las divisiones que destaque los sectores preferidos por el capital extranjero y sea compatible con las limitaciones del resto de las fuentes de datos.

Un segundo criterio de sectorización aceptable sería el utilizado por la Dirección General de Aduanas para agrupar los datos de Comercio Exterior. Estos datos se presentan de acuerdo con la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas -NAB-, nomenclatura que si bien

---

<sup>2</sup> Fomento de la Producción publica periódicamente información sobre las mayores empresas españolas, tanto industriales como de servicios. El número de empresas de las que ofrece información en su última publicación, es de 15000. La descripción de la actividad de las mismas, nos ha permitido asignar las inversiones al sector de destino real.

permite conocer las cifras de comercio con un alto nivel de desagregación, tanto por productos como por países, tiene el inconveniente de no adecuarse a los criterios de la CNAE, y por tanto al criterio con que, en última instancia, se presentan los datos de inversión extranjera. En efecto, la agrupación por secciones y capítulos de las Estadísticas de Comercio Exterior, no está basada en el grado de elaboración de los productos, como hace la CNAE, sino en las materias utilizadas en la fabricación de los mismos. Por las limitaciones que impone la información sobre inversiones extranjeras, hemos preferido ajustar la sectorización más a la CNAE que a la NAB.

Menos problemas han planteado, al menos por lo que respecta a la homogeneización de sectores, la información de la Encuesta Industrial y la de la Central de Balances del Banco de España. Aunque estas sectorizaciones no se ajustan exactamente a la que permitiría destacar la capacidad de atracción de inversiones extranjeras, es más adecuada que las anteriores para los objetivos previstos. En unos casos porque el nivel de desagregación permite la definición de sectores más homogéneos, y en otros, porque el Instituto Nacional de Estadística y la Central de Balances nos ha facilitado información desagregada para aquellos sectores que exigían mayor nivel de detalle.

En consecuencia, ante la conveniencia de utilizar un criterio de sectorización que permita analizar con detalle el destino de la inversión extranjera y sus características, hemos procedido a definir el soporte sectorial de este trabajo de la forma siguiente:

Se han distinguido las actividades manufactureras en 41 sectores cuyo contenido y correspondencia con las fuentes de información utilizadas -Expedientes Autorizados, Encuesta Industrial, Estadísticas de Comercio Exterior y datos de la Central de Balances- aparecen en el Anexo 16 y 17.

Por las razones expuestas con relación a los datos de inversiones extranjeras, realizado las siguientes modificaciones:

- De los sectores incluidos en 'Industrias de Productos Minerales No Metálicos' (Agrupación 24) hemos obtenido dos sectores , el de 'Vidrio y Cerámica' por un lado y, por otro, el de 'Material de Construcción' de comportamiento distinto desde el punto de vista de la inversión extranjera.
- El sector denominado 'Construcción de Maquinaria y Material Eléctrico' (Agrupación 34) desaparece como tal de nuestra clasificación y sus actividades se distribuyen entre 'Electrodomésticos', 'Equipos Eléctricos' y 'Otro Material Eléctrico'. Con esta división pretendemos matizar el comportamiento de actividades bastante dispares no solo desde el punto de vista de la inversión extranjera sino también desde el de comercio exterior y dotación tecnológica.
- La producción del sector 'Material Electrónico' (Agrupación 35) se ha repartido entre 'Equipo de Telecomunicación' por un lado y 'Componentes Electrónicos' por otro. Las razones para esta



división son semejantes a las anteriores.

- La 'Construcción de Maquinaria y Equipo Mecánico' (Agrupación 32) aparece dividida en dos sectores. Por una parte 'Maquinaria Agrícola e Industrial' y, por otra, 'Equipos Mecánicos' cuyo comportamiento en volumen de inversiones parece indicar que es un sector que incluye nuevas actividades no contempladas explícitamente en la CNAE.
- Los productos de la 'Industria del Papel y Fabricación de Artículos de Papel; Artes Gráficas y Edición' (Agrupación 47), dada su diferente naturaleza los hemos distribuido de acuerdo con dos nuevos sectores denominados 'Papel y Cartón' y 'Artes Gráficas y Edición'.
- La diversidad de actividades relacionadas con la 'Fabricación de Productos Metálicos' (Agrupación 31) hace conveniente su división en grupos más homogéneos. En nuestro caso, se ha definido uno para los principales 'Productos Metálicos', otro para el 'Tratamiento de los Metales' y un tercero que incluye 'Otros Productos Metálicos'.
- Dentro del sector de 'Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco' (Agrupación 41 y 42) pareció conveniente considerar por separado los sectores propiamente alimenticios de los de bebidas y tabaco tratando al primer grupo de forma diferenciada para aislar, en lo posible, los efectos de las medidas administrativas a que está sujeto el comercio exterior de alimentos. A su vez, los primeros han sido reagrupados, de acuerdo con su capacidad para

atraer inversión extranjera, en 'Dietética y Preparados', 'Confitería y Pastelería', 'Industrias Lacteas', 'Industrias Cárnicas', 'Industrias de Alimentación Animal' y 'Grasas y Aceites'. Entre los segundos se han distinguido, por una parte, la 'Industria Vinícola', incluyendo en 'Otra Industria Alimentaria' el resto de las bebidas, el tabaco y actividades de difícil clasificación.

- Del sector denominado 'Industria del Calzado y Vestido y otras Confecciones Textiles' (Agrupación 45) desglosamos las partidas relativas al 'Calzado' de las de 'Confección'. En este caso, el desglose responde al interés que tienen estos sectores, por su importancia relativa en nuestro comercio exterior.
- Por último, del sector 'Otras Industrias Manufactureras', considerado por la CNAE de carácter residual y, por tanto, muy heterogeneo en su composición, hemos diferenciado la industria de 'Juguetería' del resto de las actividades. De este modo, quedan 'Otras Industrias Manufactureras' las dirigidas a la fabricación de artículos de joyería, instrumentos musicales, etc.

### 1.2.2. Indicadores economicos

Se ha procedido a realizar una agrupación mas homogénea de los sectores definidos en función de su capacidad para atraer inversiones y de acuerdo con el resultado del análisis de distintas variables económicas y tecnológicas claves en el comportamiento de la dinámica inversora. Con ello se pretende obtener

una idea mas exacta de las causas que determinan inversión directa extranjera en cada una de las categorías definidas.

La relación de indicadores utilizada es la siguiente:

- Indicador del peso relativo y dinamica de la inversión extranjera en el período 1985-87.

Este indicador se ha construido tomando como base la diferencia entre la evolución de la inversión directa recibida por cada uno de los sectores considerados durante el período considerado y la inversión media anual del conjunto de las industrias manufactureras y el peso relativo de la inversión recibida por cada uno de ellos. Este indicador, elaborado en forma de indice, permite destacar los sectores industriales preferidos por el capital extranjero en los ultimos años eliminando las fuertes variaciones interanuales que caracterizan a los datos de autorizaciones. La fuente de información utilizada es el Listado de Inversiones Extranjeras Autorizadas en Empresas Españolas, Establecimientos Comerciales y Sucursales de la Direcciones General de Transacciones Exteriores.

- Grado de Penetración del Capital Extranjero en 1986.

Esta variable mide la participación relativa del capital en manos de no residentes en el capital total de las empresas que integran un sector. Permite diferenciar el grado de internacionalización de cada sector hasta el momento, de la dinamica registrada por

la inversión directa extranjera en los últimos años. Se ha elaborado este indicador a partir de la información directa de la muestra de empresas encuestadas la por la Central de Balances del Banco de España.

- Participación del Sector Público en el capital social en 1986.

Con este indicador se pretende diferenciar el comportamiento de los sectores en que la presencia pública es importante, del resto. Se ha calculado con los datos proporcionados por la Central de Balances.

- Peso relativo y tasa de variación de las exportaciones durante el período 1975-1987.

Ambos indicadores están medidos en porcentaje sobre el total de exportaciones, en pesetas constantes, para los años indicados. Con ellos se pretende conocer los sectores más relevantes en cuanto a participación y dinamismo en el comercio exterior de España y, en particular el impacto sobre las relaciones comerciales de nuestro país a nivel mundial desde la integración en la Comunidad Económica Europea. La fuente de datos empleada se basa en las Estadísticas de Comercio Exterior elaboradas por la Dirección General de Aduanas.

- Saldo de la Balanza Tecnológica y Gastos en Investigación y Desarrollo en 1986.

Con estas dos variables se pretende conocer la intensidad y el esfuerzo tecnológico de los sectores definidos diferenciando, además, el origen de

la misma. De nuevo, la información muestral facilitada por la Central de Balances es la fuente de datos utilizada.

- Índice y Variación de la Productividad entre los años 1982 y 1985.

El índice se ha calculado como el cociente entre el valor de la producción y el número de empleados correspondientes a los años de referencia. Se han elaborado utilizando los datos de la Encuesta Industrial e información de la base de datos del Instituto Nacional de Estadística.

- Subvenciones de capital sobre capital social en 1986.

Este indicador refleja la importancia del apoyo público a determinados sectores industriales y que puede constituir una fuente de atracción de capital en la medida que financia parte de las empresas que reciben inversiones exteriores. La base de datos la constituye la muestra de empresas encuestadas por la Central de Balances.

- Índices de Rentabilidad del sector en 1986.

Hemos calculado los índices de rentabilidad como diferencia entre los beneficios y las pérdidas declarados por las empresas integrantes de cada sector, así como los beneficios por unidad producida. Se pretende detectar la posible relación entre el destino sectorial de la inversión extranjera y la rentabilidad del mismo. Se han utilizado los datos de la Central de Balances para elaborar estos indicadores.

- Ratios de Endeudamiento del sector en 1986.

Se ha elaborado el índice de recursos ajenos respecto a recursos propios, el de préstamos del exterior frente los préstamos totales y el de gastos financieros de los recursos ajenos, para analizar el grado de dependencia de los distintos sectores de tales fuentes de financiación así como el coste que para unos y otros sectores suponen. La fuente de datos empleada ha sido la de la Central de Balances del Banco de España.

- Relación Capital-Trabajo en 1986.

Este indicador se ha construido como cociente entre el inmovilizado total del sector y el número de empleados del mismo durante el año de referencia. Con el se pretende diferenciar los sectores de acuerdo con la intensidad de utilización del capital. Los datos empleados para la elaboración de este ratio los ha facilitado la Central de Balances.

- Indicador de Costes laborales

Este indicador se ha construido a partir de los costes laborales del sector y del volumen del empleo del mismo. Con este ratio se pretende analizar los costes laborales que soporta cada sector con el objetivo de determinar si la inversión directa extranjera se dirige o no a los sectores con costes de mano de obra más bajos. A la vez, permite analizar hasta que punto hay diferencias salariales entre sectores y si son relevantes para el capital

extranjero. Los datos empleados para la construcción de este indicador son de nuevo los facilitados por la Central de Balances del Banco de España.

-----El análisis de los indicadores comentados permite una agrupación de los 41 sectores definidos previamente en los siguientes bloques:

**A.- Sector Multinacionalizado Exportador.**

- . Industria del Automovil
- . Química Industrial
- . Química de Consumo Final
- . Industria Farmaceutica
- . Química de Base
- . Electrodomesticos

**B.- Sector Intensivo en Tecnología.**

- . Equipo de Telecomunicaciones
- . Componentes Electronicos
- . Maquinaria de Oficina y Ordenadores
- . Equipos Electricos
- . Equipos Mecanicos

**C.- Sector Flexible.**

- . Papel y Carton
- . Artes Graficas y Edicion
- . Vidrio y Ceramica
- . Material de Construcción
- . Productos Metalicos
- . Otro Material Electrico
- . Productos de Caucho y Plastico

**D.- Sector Publico**

- . Siderometalurgia
- . Construcción Naval
- . Otro Material de Transporte
- . Quimica para la Agricultura
- . Mecanica de precision

**E.- Sector de Alimentacion**

- . Dietetica, Preparados y Otros
- . Confiteria y Pasteleria
- . Industria Vinicola
- . Industrias Lacteas
- . Industrias Carnicas
- . Alimentación Animal
- . Grasas y Aceites
- . Otra Industria Alimentaria

**F.- Sector de Economía Sumergida**

- . Industria Textil
- . Calzado
- . Curtidos y Articulos de Piel
- . Confeccion
- . Jugueteria

**G.- Sector No Competitivo**

- . Maquinaria Agricola e Industrial
- . Tratamiento de Metales
- . Otros Productos Metalicos
- . Madera, Corcho y Muebles



## **. Otras Manufacturas**

### **1.2.3. Ambito de Estudio**

El analisis de la inversión directa extranjera en España, se lleva a cabo desde una doble perspectiva:

. A nivel sectorial, referida a los flujos de inversión recibidos en su totalidad. Con ello se detectan las características y el papel de la inversión en cada uno de los sectores definidos.

. A nivel de áreas geograficas de origen, donde se matizan las conclusiones obtenidas en el nivel anterior, en función de los intercambios comerciales y de capital establecidos con países de distinto nivel de desarrollo.

En este sentido, el marco de referencia responde a la siguiente distribución geografica:

#### **A.- Países Industrializados.**

1. Estados Unidos

2. Japon

3. Comunidad Economica Europea. Se han incluido los países miembros de pleno derecho antes de la última ampliación, sin tener en cuenta la fecha de su incorporación. De esa forma queda constituida por R. F. Alemana, Belgica, Dinamarca, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y Reino Unido.

4. Otros Países Industrializados. Bajo este epigrafe hemos incluido Australia, Austria, Canadá, Noruega, Portugal, y Suecia.

#### **B.- Paraísos Fiscales.**

Se trata de un conjunto de países de distinta ubicación geográfica cuya característica común son las ventajas fiscales que ofrece a los movimientos internacionales de capital, razón por la cual se utilizan como plataformas de inversión hacia terceros países. Se incluyen Suiza, Liechtenstein, Panamá, Islas Gran Cayman, Bahamas, Antillas Holandesas y Bermudas.

#### **C. Latinoamérica.**

Integran este área Argentina, Brasil, México y Venezuela, es decir, los países latinoamericanos de mayor peso económico en el contexto mundial.

#### **D.- Resto del Mundo.**

Recoge los países del mundo no incluido en los grupos anteriores. Se trata, por tanto, de un grupo bastante heterogéneo donde se encuentran países de muy distinto nivel de desarrollo económico con predominio de los de menor nivel de renta.

## **2. ESTRUCTURA Y DINAMICA DE LA INVERSION EXTRANJERA EN LOS PRINCIPALES SECTORES INDUSTRIALES**

### **2.2. ANALISIS SECTORIAL**

Para explicar el comportamiento global de los sectores definidos y su relación con los cambios en la evolución y estructura de la inversión extranjera en España pasamos a describir los rasgos más característicos de estos grandes sectores.

#### **2.2.1. Sector Multinacionalizado Exportador.**

En este grupo se situa el conjunto de sectores que concentran la mayor capacidad de atracción de la inversión directa extranjera (IDE) y, a su vez, registran la mayor dinamica exportadora de los últimos años. Casi la mitad del volumen de IDE recibida por la industria manufacturera española durante el trienio 1985/87 se canalizó hacia las actividades incluidas en este sector, precisamente las mismas que alcanzan una dinamica exportadora proxima al 30 por ciento anual durante el período 1975/85.

Son las actividades de mayor penetración de capital extranjero y predominio de empresas multinacionales o, al menos, vinculadas a un grupo multinacional. Como media ofrecen un grado de penetración del capital extranjero superior al 30 por ciento frente al 15 por ciento que corresponde al conjunto manufacturero español.

Integran este grupo los siguientes subsectores básicos:

- . Industria del Automovil
- . Quimica Industrial
- . Quimica de Consumo Final
- . Industria Farmaceutica
- . Quimica de Base
- . Electrodomesticos

#### A.- Internacionalización del Sector

La estrategia comercial que determina su dinamismo exportador descansa en el control del capital que ejercen las empresas multinacionales del sector y el grado de desarrollo tecnologico que les permite la innovación continuada de sus productos. Y si bien es cierto que muchos de los bienes producidos en este sector pueden ser considerados maduros desde el punto de vista del ciclo de vida del producto, la utilización de redes comerciales y estrategias de marketing a nivel internacional diseñadas por las empresas matrices junto con la innovación tecnologica, han jugado un decisivo papel en la producción y comercialización en gran escala como elemento de mejora de la competitividad en los mercados mundiales.

Su buen comportamiento exportador resulta coherente con el alto grado de apertura comercial- medido en terminos de participación de las corrientes comerciales sobre la producción registrado por este sector en los últimos años. Y si bien es cierto que el grado de apertura comercial resulta ligeramente inferior al de las actividades incluidas en el Sector

CUADRO 6.1. INVERSION EXTRANJERA, GRADO DE APERTURA Y ESTRUCTURA DEL CAPITAL  
SECTOR MULTINACIONALIZADO EXPORTADOR

Subsectores	Inversion extranjera (1)		Estructura del capital (2)		Grado de apertura comercia (3)
	1985-87	Cap. Atracción	Extranjero	Público	
IND. DEL AUTOMOVIL.	159042,20	1190,76	28,73	1,98	57,00
QUIMICA INDUSTRIAL	80594,17	599,01	31,02	0,22	40,89
QUIMICA CONSUMO FINAL	76468,72	561,58	29,57	-	12,68
IND. FARMACEUTICA	71575,33	532,26	39,01	-	37,37
QUIMICA DE BASE	18829,52	110,15	25,81	-	40,49
ELECTRODOMESTICOS	22327,70	112,92	27,85	-	34,30
TOTAL SECTOR	428837,60	530,66	31,55	0,50	45,10
TOTAL MANUFACTURAS	921272,10	-	14,44	1,42	32,43

Fuente : MINECO. Listado de Expedientes Autorizados  
BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances  
MINECO. Estadísticas de Comercio Exterior de España  
Elaboración propia

Publico, el fuerte crecimiento de las exportaciones durante los ultimos años no solo le ha permitido superar con diferencia el del resto de las actividades manufactureras tradicionalmente exportadoras sino que ha hecho posible una ganancia de siete puntos en el peso relativo de las exportaciones totales, convirtiendolo en el primer gran sector exportador de nuestra economia.

Además de su mayor capacidad exportadora, el alto grado de internacionalización alcanzado por las empresas de este sector, hacen de este grupo el segundo más penetrado por importaciones despues del Sector Intensivo en Tecnologia. Se trata, en general, de una importante corriente de comercio intraindustrial relacionada con la propia estrategia de las empresas multinacionales en cuanto al abastecimiento exterior de inputs que, una vez transformados o incorporados a otros productos, son posteriormente exportados. Esto explica que sea el Sector Multinacionalizado Exportador uno de los peor situados en términos de Ventaja Comparativa Revelada (VCR), al registrar un nivel negativo de 11,1 consecuencia del relativamente bajo grado de cobertura comercial respecto al conjunto de las manufacturas. Sin embargo, gracias al dinamismo exportador de los últimos años, el sector está registrando una sensible mejora en su tasa de cobertura y, en consecuencia, en su nivel de VCR que aumenta once puntos entre 1975 y 1985.

Con todo, no es de prever importantes reducciones en el grado de dependencia externa dada la propia naturaleza del sector y, en particular, su alta capacidad de atracción de capital extranjero que

CUADRO 6.2. DINAMICA EXPORTADORA Y COMPETITIVIDAD.  
SECTOR MULTINACIONALIZADO EXPORTADOR

SUBSECCIONES	EXPORTACIONES				VCR	
	VARIACIÓN (1)		ESTRUCTURA (2)		1985	TENDENCIA (3)
	1975-85	1985-87	1985	TENDENCIA		
IND. DEL AUTOMOVIL	37,34	4,39	13,77	5,66	18,96	-2,51
QUIMICA INDUSTRIAL	16,23	13,36	0,85	-0,05	-66,09	-16,72
QUIMICA CONSUMO FINAL	23,76	-4,90	0,68	0,12	-20,24	13,93
IND. FARMACEUTICA	30,54	5,42	1,04	0,32	-18,28	42,00
QUIMICA DE BASE	27,44	-4,57	5,97	1,53	-29,06	20,92
ELECTRODOMESTICOS	7,23	9,46	0,89	-0,55	8,25	-1,30
TOTAL SECTOR	29,98	2,38	23,20	7,03	-11,11	11,12
TOTAL MANUFACTURAS	13,99	-13,55	100	0	-	-

Fuente: MINECO. Estadísticas de comercio exterior.  
Elaboración propia

Notas: (1) % de variación anual media en pesetas constantes  
(2) % sobre total exportaciones de manufacturas y diferencia 1975-85  
(3) VCR(1985) - VCR(1975)

refuerza, sistemáticamente, el carácter multinacional del mismo.

En definitiva, la intensificación del proceso de internacionalización del comercio de este sector confirma la idea de que, en las actuales condiciones de competencia internacional, la capacidad de atracción de inversiones extranjeras suele ir ligada a una mayor orientación de las actividades hacia la exportación y una mayor presencia en el mercado mundial.

A nivel de subsectores, el que muestra mayor capacidad de atracción de IDE es, con diferencia, la Industria del Automovil, precisamente el que muestra la mayor dinamica exportadora en el período 1975/85. En el trienio 1985/85 este sector absorbió casi el 40 por ciento del total del SME y alrededor del 17 por ciento de la IDE total recibida por el sector manufacturero español, a la vez que sus exportaciones crecian casi un 40 por ciento anual durante el decenio citado. La estrategia de especialización por modelos seguida por las empresas multinacionales y la obligación de cubrir los cupos de exportación exigidos por la Administración son algunos de los factores determinantes de la favorable evolución de sus exportaciones.

El proceso de multinacionalización del sector comienza a principio de los años setenta cuando, con la instalación de Ford-España en nuestro país se acepta la estrategia de integración de nuestro sistema productivo automovilístico en el contexto mundial. Este proceso se refuerza a partir de 1979 cuando se procede a una reordenación profunda del sector que permite la instalación de Generals Motors la posterior absorción



de SEAT por Volkswagen, la liberalización de importaciones y la libertad de precio en la industria del automóvil. Culmina con la integración de España en la CEE y los correspondientes planes de reducción arancelaria para el sector. En la actualidad, casi un 30 por ciento del capital social del sector está en manos de empresas extranjeras.

Aunque en los últimos años se observa un ligero empeoramiento en la tasa de cobertura comercial en términos de VCR, consecuencia del crecimiento de las importaciones procedentes de los países comunitarios, se trata solamente del ajuste coyuntural derivado de la reducción arancelaria que exige nuestra integración plena en la CEE. Lo que no significa, en absoluto, que el sector haya perdido su dinamismo exportador. De hecho, mientras que en el trienio 1985/87, las exportaciones del sector crecían poco más del 2 por ciento anual las exportaciones de automóviles lo hacían a una tasa próxima al 4,5 por ciento.

La Industria Química, que prácticamente concentra el 10 por ciento de las exportaciones de manufacturas, constituye, junto con el automóvil, el grupo más atractivo desde el punto de vista de la IDE, destacando en este sentido los subsectores de Química Industrial, de Consumo Final y Farmacéutica donde, el porcentaje de capital extranjero llega a alcanzar el 40 por ciento del capital social. También, como en el caso del automóvil, esa capacidad para atraer inversión extranjera coincide con un elevado grado de apertura comercial y una dinámica exportadora muy superior a la media del conjunto de manufacturas. En este sentido destaca la Industria Farmacéutica con un crecimiento

medio anual de exportaciones superior al 30 por ciento.

La intensa actividad exportadora de las industrias químicas ha sido posible al disponer de la tecnología y las materias primas desarrolladas por la empresa matriz. Sin embargo, la vinculación a grupos multinacionales, a la vez que ha impulsado y consolidado la presencia de la química española en los mercados mundiales, ha derivado en una fuerte dependencia del sector respecto de los inputs exteriores. Ello se pone de manifiesto tras la constatación de que los valores del índice de VCR están muy por debajo de los niveles que registran la mayoría de los sectores manufactureros. Sin embargo, hay que tener en cuenta que los valores de las importaciones con frecuencia están por encima de lo real dada la práctica de algunas multinacionales de utilizar los precios de transferencia como mecanismo de evasión fiscal o, simplemente, de repatriación de beneficios.

Con todo, las posibilidades de estos subsectores de cara al sector exterior parecen consolidarse con la integración de España en la CEE. Con la única excepción de los productos químicos industriales, el resto de los indicadores de VCR mejoran entre 1985 y 1987 gracias al continuo crecimiento de las exportaciones en un periodo difícil para el conjunto de las actividades manufacturadas.

A diferencia de los anteriores la industria de Electrodomesticos ofrece una dinámica exportadora relativamente contenida en los años de referencia. Sin embargo, su capacidad de atracción de IDE se ha mantenido creciente y en la línea de las actividades

incluidas en el sector multinacionalizado. En consecuencia, la participación del capital extranjero en el capital social del sector se aproxima al 30 por ciento lo que da idea de su alto grado de multinacionalización.

En este caso no parece ser la dinámica exportadora el elemento de atracción de IDE. Probablemente, como veremos más adelante, los incentivos públicos establecidos en el marco de los planes de reconversión del sector en los primeros años ochenta, hayan constituido uno de los factores básicos de atracción de capital extranjero.

A pesar del alto grado de protección efectiva del sector, se trata de una actividad con creciente penetración de importaciones en el mercado nacional, en particular a partir de nuestra entrada en la CEE aunque, hasta el momento, la ofrece una tasa de cobertura, en términos de VCR, positiva.

#### B.- Oferta y Factores de Producción

La producción industrial del sector presenta, en conjunto, el mayor ritmo de crecimiento del total de sectores considerados. El carácter exportador de este sector constituye un elemento clave a la hora de explicar esa favorable evolución de su oferta productiva. Su alta capacidad de atracción de IDE concuerda con la favorable evolución que registra la Formación Bruta de Capital Fijo -más de un 20 por ciento anual entre 1982 y 1985- que solo supera el Sector Público y el Sector Intensivo en Tecnología. La propia naturaleza de estos últimos no los hacen

CUADRO 6.3. ACTIVIDAD PRODUCTIVA.  
SECTOR MULTINACIONALIZADO EXPORTADOR

Subsectores	Capacidad de atracción de IDE (1)	Estructura (2)		Dinámica (3)		Orientación de la Producción (4)
		Producción	FBCF	Producción	FBCF	
IND. AUTOMOVIL	1190,76	8,86	10,15	24,27	34,77	68,08
QUIMICA INDUSTRIAL	599,01	2,06	1,96	14,81	2,84	79,14
QUIMICA CONSUMO FINAL	561,58	1,82	1,90	15,63	18,61	93,12
IND. FARMACEUTICA	532,26	1,99	1,97	12,34	19,81	83,06
QUIMICA DE BASE	110,15	2,18	2,32	15,63	7,32	73,58
ELECTRODOMESTICOS	112,92	0,97	0,87	10,78	25,02	77,94
TOTAL SECTOR	530,66	17,88	19,18	18,67	21,62	74,83
TOTAL MANUFACTURAS	-	100	100	13,36	20,47	81,53

Fuente : MINECO. Listado de Expedientes Autorizados.  
INE. Encuesta Industrial.  
Elaboración Propia.

Notas : (1) Vease Metodos de Estimacion.  
(2) % sobre total Manufacturas.  
(3) Tasa de crecimiento medio anual, 1982-85.  
(4) % de ventas en España sobre ventas totales en 1986.

comparables con el sector analizado.

Este comportamiento no sorprende si se tiene en cuenta que, al tratarse de actividades orientadas a la exportación, la favorable evolución del sector exterior ha permitido compensar el debilitamiento de nuestra demanda interna como confirma el hecho que sea este sector el que menos oriente su producción hacia el mercado nacional -74 por ciento-.

Al tratarse de productos maduros, en terminos del ciclo del producto, la proporción de gastos en investigación y desarrollo (I+D) en relación con su volumen de producción no resulta de las más elevadas entre los sectores considerados. Esa falta de investigación propia se suple con la adquisición de tecnología procedente del exterior, en particular, de las propias empresas matrices, lo que no impide que, a su vez, sea el sector que registre el mayor volumen de exportaciones de tecnología. Esta aparente contradicción se explica por la estrategia de adaptación de tecnologías que posteriormente es reexportada a países de igual o menor nivel de desarrollo. Es, precisamente, la estrategia de adquisición de tecnología la que ha permitido crecimientos de la productividad superiores a las del resto de los sectores analizados. Con un crecimiento medio anual próximo al 22 por ciento entre 1982 y 1985, las actividades del sector se colocan dos puntos por encima de la productividad media del conjunto de la industria manufacturera.

La fuerte dinámica manifestada por el Sector Multinacionalizado Exportador en términos de producción

CUADRO 6.4. FACTORES DE PRODUCCION (1). EMPLEO  
SECTOR MULTINACIONALIZADO EXPORTADOR

Subsectores	Empleo (1)		Estabilidad en el empleo (2)	Coste del empleo (3)	Relación Capital- Trabajo (4)
	Estructura	Evolucion			
IND. DEL AUTOMOVIL	7,37	-1,33	97,18	2,46	3,55
QUIMICA INDUSTRIAL	1,30	-2,33	92,56	3,29	8,20
QUIMICA CONSUMO FINAL	1,16	-4,22	86,75	3,05	5,08
IND. FARMACEUTICA	1,71	-1,78	93,09	3,02	3,09
QUIMICA DE BASE	1,56	-0,96	94,26	2,93	9,35
ELECTRODOMESTICOS	0,95	-4,53	94,48	2,15	2,55
TOTAL SECTOR	14,05	-1,93	94,80	2,69	4,62
TOTAL MANUFACTURAS	100	-4,01	90,70	2,54	4,69

Fuente : BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances.  
INE. Encuesta Industrial.  
Elaboración Propia.

Notas : (1) Empleo sobre el total de manufacturas y % variación anual 1982-85.  
(2) Empleo fijo/empleo total \* 100.  
(3) Coste del empleo/numero de empleados fijos, en millones de pesetas.  
(4) Inmovilizado total/numero de empleados fijos, en millones de pesetas.

CUADRO 6.5. EFECTORES DE PRODUCCIÓN (II). TECNOLOGÍA Y PRODUCTIVIDAD  
SECTOR MULTINACIONALIZADO EXPORTADOR

Subsectores	Tecnología (1)				Productividad (2)	
	I+D/Prod.	% X	X-M	Dependencia	1985	Tendencia
IND. AUTOMOVIL	0,28	21,65	-949	31,60	10,08	26,66
QUIMICA INDUSTRIAL	0,32	1,23	-853	63,18	13,31	18,44
QUIMICA CONSUMO FINAL	0,14	36,25	-718	249,10	13,14	22,74
IND. FARMACEUTICA	1,73	5,84	-265	8,58	9,77	14,93
QUIMICA DE BASE	0,33	4,38	-854	91,69	11,72	17,08
ELECTRODOMESTICOS	0,20	0,00	0	0,00	8,53	17,71
TOTAL SECTOR	0,39	69,34	-3639	41,00	10,67	21,86
TOTAL MANUFACTURAS	0,49	100	-18593	44,84	8,38	19,74

Fuente : BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances.  
INE. Encuesta Industrial.  
Elaboración Propia.

Notas : (1) Gastos en I+D sobre producción en 1986 y saldo de la Balanza Tecnológica.  
% Exportaciones de tecnología sobre total manufacturas.  
Saldo de la Balanza Tecnológica en millones de pesetas.  
Importaciones de Tecnología / Gastos en I+D \* 100  
(2) Producción/empleo \* 100 y % variación anual 1982-85.

y mejoras tecnológicas han permitido que el fuerte incremento de la productividad se haya conseguido sin grandes costes en términos de paro. De hecho, este sector registra entre 1982 y 1985 la menor tasa de destrucción de empleo. Además; el alto nivel de productividad alcanzado le permite mantener el coste salarial por encima del que corresponde a la mayoría de los restantes sectores y ofrecer una mayor estabilidad en el empleo de sus trabajadores.

En definitiva, a la vista de lo anterior, se confirma la existencia de un alto grado de correlación positiva entre la capacidad de atracción de inversiones y el buen comportamiento de las principales variables de la oferta productiva. El carácter multinacional del sector facilita la adquisición de tecnología. A partir de ahí, el proceso es coherente: a más tecnología más competitividad y mejor comportamiento del comercio exterior, de la producción y de la formación bruta de capital. Ello permite recurrir menos al ajuste de plantillas, remunerar mejor el factor trabajo y dar más estabilidad al empleo.

Este comportamiento que, en términos actividad y factores productivos caracterizan al S.M.E, se repite, con pocos cambios, en cada una de las actividades que lo integran.

La Industria del Automovil, responsable de casi la mitad de la producción y de la formación bruta de capital fijo del sector multinacionalizado, es, con bastante diferencia, la de mayor dinamismo productivo e inversor. Con un ritmo de crecimiento medio anual, entre 1982 y 1985, de la producción y la FBCF del 24 y



35 por ciento, respectivamente, este subsector supera ampliamente las cifras correspondientes no solo al conjunto de las actividades manufactureras sino también a las que con ella integran el Sector Multinacionalizado Exportador.

El crecimiento de la demanda externa y la recuperación en los últimos años de la propia demanda interna, han marcado una evolución expansiva del sector. Aunque se han reducido los volúmenes de existencias y se ha mejorado el grado de utilización de la capacidad productiva, los nuevos proyectos de inversión han estado en la base de dicho comportamiento<sup>3</sup>. Las mejoras en las cadenas de producción y montaje así como el desarrollo de nuevos modelos de vehículos han sido los destinos fundamentales de los fuertes gastos en inversión del sector. No obstante, hay que recordar la importancia que en todo este proceso de expansión han tenido los incentivos públicos<sup>4</sup>. Los beneficios arancelarios para los bienes de inversión importados<sup>5</sup>, las ventajas que en estos mismos términos supone la integración en la Comunidad Económica Europea y, sobre todo, la pujante demanda interna que recibe el sector, pueden dar continuidad a la dinámica manifestada, hasta 1985,

---

<sup>3</sup> MINER (1987): Informe Anual sobre la Industria Española, 1986, Secretaría General Técnica, Madrid. pg. 86.

<sup>4</sup> Citroën Hispania está acogida a los beneficios de la 'Gran Área de Galicia' y General Motors a los de la Zona de Preferente Localización Industrial de Figueruelas (Zaragoza). Por su parte, Talbot, Fasa Renault, Ford España y Citroën Hispania están acogidas al Plan de Consolidación Tecnológica e Industrial del sector de fabricación de automóviles de turismo. Véase Ley 27/84 de 24 de Julio y Real Decreto 877/85 de 26 de Junio.

<sup>5</sup> Véase Real Decreto 2586/1985 de 11 de Enero de 1986.

tanto por lo que respecta a la producción como a la inversión.

Tras la industria del automóvil, los Subsectores Químicos se presentan como los más expansivos desde el punto de vista de la producción, muy vinculada a la favorable evolución de la demanda externa. No obstante, la progresiva recuperación de la demanda interna en los últimos años esta jugando a favor del mantenimiento de esta situación.

El fuerte impulso de la demanda y la producción no se han traducido, en igual medida, en la actividad inversora. Los datos de la Encuesta Industrial ponen de manifiesto la poca vitalidad de la FBCF, entre 1982 y 1985, en las industrias químicas que, sin excepción, registran crecimientos anuales por debajo de la media del conjunto de actividades manufactureras. La explicación a esta aparente paradoja puede radicar en el fuerte aumento de la utilización de la capacidad productiva durante los años mencionados que, a la altura de 1986 se aproxima al 90 por ciento.

Con todo, el panorama inversor de la industria química parece estar modificandose puesto que los acuerdos en materia de ahorro energetico, las medidas anticontaminantes establecidas o los planes de reestructuración interna puestos en marcha dentro del propio sector, están incrementando considerablemente la envergadura de los proyectos de inversión.

El excelente comportamiento de la producción no ha sido ajeno los altos índices de productividad alcanzado en las actividades químicas. Sin embargo, los

ritmos de crecimiento de esta magnitud no alcanzan, con la excepción de la Química de Consumo Final, el nivel medio del conjunto de actividades consideradas. Esta situación parece coherente con los bajos niveles de inversión del sector, su menor renovación tecnológica y el mantenimiento del empleo. Solo en la Química de Consumo Final las reducciones de empleo se traducen en crecimientos sustanciales de la productividad.

A diferencia de los anteriores, el subsector de **Electrodomesticos** tuvo que afrontar las dificultades económicas de la crisis con menor margen de actuación. La insuficiencia del mercado interno -con una demanda casi exclusivamente de reposición para mantener la actividad del sector, los excesos de capacidad productiva y los elevados costes que imponen la producción en pequeñas tiradas, mermaron de forma apreciable la competitividad de este subsector limitado básicamente a abastecer a países en desarrollo y, en menor medida a la CEE.

La puesta en marcha, a partir de 1980, de un plan de reconversión para la línea blanca del sector ha permitido una mejora de la productividad en base a la automatización y robotización de parte de sus procesos productivos en base a fuertes crecimientos en los gastos de formación bruta de capital, los recortes salariales y una fuerte reducción de plantillas.

Ni por su comportamiento exportador ni por la evolución de la producción, se explica la alta capacidad de atracción de inversión extranjera en este subsector. La variable clave parece estar en los cuantiosos incentivos públicos que, al amparo de los

citados planes de reconversion, se han ofrecido a las empresas del sector.

### C.- Financiación y Rentabilidad

La estructura de las fuentes de financiación constituyen sin duda un factor explicativo de la capacidad de atracción de inversión extranjera del Sector Multinacionalizado Exportador. Las mayores posibilidades de acceso a los mercados internacionales de capital y, en general, el menor coste de los recursos financieros que permite la alta capacidad de gestión de los grupos multinacionales favorecen la rentabilidad de las inversiones en este sector.

Con la excepción del sector público, el sector multinacional recibe el mayor apoyo financiero oficial. En unos casos dirigidos a fijar en territorio nacional grandes empresas de indudable valor estratégico para la economía del país; buen ejemplo de esta política constituyen las importantes subvenciones recibidas por las empresas del sector automovilístico durante los últimos años. En otros casos, como en la industria de electrodomésticos y la química de base, los apoyos públicos se encuadran dentro de los planes de reestructuración a los que se han sometido algunas empresas del sector.

Este apoyo público, unido al mayor recurso al crédito externo que realiza el Sector del Automóvil resulta consecuente con los menores gastos financieros que soporta este sector y, naturalmente, con su alta capacidad de atracción de capital extranjero. Por el contrario, el difícil acceso de las empresas del

**CUADRO 6.6. FINANCIACION Y RENTABILIDAD  
SECTOR MULTINACIONALIZADO EXPORTADOR**

Subsectores	Financiación (1)			Rentabilidad (2)	
	Subvenciones de capital	Préstamos del exterior	Gastos financieros	% de beneficio	% de perdidas
IND. DEL AUTOMOVIL	25,52	3,45	8,69	5,56	2,73
QUIMICA INDUSTRIAL	2,38	2,29	8,86	8,38	0,08
QUIMICA CONSUMO FINAL	2,80	1,55	11,57	8,86	0,05
IND. FARMACEUTICA	0,51	9,09	8,83	6,54	1,18
QUIMICA DE BASE	31,00	1,86	11,78	7,59	0,79
ELECTRODOMESTICOS	130,50	0,00	11,49	4,63	0,56
<b>TOTAL SECTOR</b>	<b>15,67</b>	<b>3,25</b>	<b>9,34</b>	<b>6,65</b>	<b>1,53</b>
<b>TOTAL MANUFACTURAS</b>	<b>15,41</b>	<b>4,36</b>	<b>9,69</b>	<b>5,46</b>	<b>3,02</b>

Fuente : BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances.  
Elaboración Propia.

Notas : (1) Subvenciones de capital/capital social \* 100  
Prestamos del exterior/prestamos totales \* 100  
Gastos financieros/recursos ajenos \* 100  
(2) Beneficios/producción \* 100

subsector de Electrodomesticos a los prestamos del exterior elevan considerablemente los costes financieros y los sitúan en desventaja con respecto a los demás subsectores del grupo.

No siempre la obtención de beneficios en un sector es condición indispensable para el acceso al mismo de la inversión extranjera. Como en otras tantas actividades, el sector del automovil constituye un ejemplo de la capacidad de atracción que puede tener una empresa con perdidas si estas son de amortizables desde el punto de vista fiscal y subsanables con una mejor gestion empresarial.

### 2.2.2. Sector Intensivo en Tecnología.

Es el segundo grupo en importancia en cuanto a capacidad de atracción de IDE y uno de los más dinámicos en cuanto a exportaciones, excluyendo al Sector de Alimentación. La estrategia comercial que determina ese dinamismo exportador descansa en el control que ejercen sobre la tecnología que les permite la innovación continuada de sus productos. Se cual fuere el indicador utilizado, se pone de manifiesto una perfecta correspondencia entre intensidad tecnológica, medida en términos de gastos en I+D, y una dinámica exportadora del orden del 21 por ciento anual, sensiblemente superior al 17 por ciento que corresponde al conjunto de actividades manufactureras de nuestro país.

Esa estrategia inversora basada en la innovación tecnológica no solo permite el acceso a los mercados exteriores sino que permite una estrategia de abastecimiento del mercado interno. Se trata con ello de adelantarse al control de la dicho mercado tanto para defenderse de la competencia externa como del posible desarrollo de la industria local.

Está integrado este sector, por los siguientes subsectores básicos:

- . Equipos de Telecomunicación
- . Componentes Electrónicos
- . Maquinas de Oficina y Ordenadores
- . Equipos Eléctricos
- . Equipos Mecánicos

#### A.- Internacionalización del Sector

Las actividades incluidas en este sector resultan especialmente atractivas para el inversor extranjero puesto que durante el trienio 1982-85 recibieron casi 63.000 millones de pesetas en concepto de IDE autorizada. Ello concuerda con las altas tasas de participación del capital extranjero en el capital social -un 24 por ciento como media del sector- que le coloca en el segundo en importancia después del Multinacionalizado Exportador.

El Sector Intensivo en Tecnología (S.I.T) concentra, junto con el Multinacionalizado Exportador, la mayor tasa de crecimiento de las exportaciones durante el período considerado, a excepción del Sector de Alimentación. No obstante, este dinamismo exportador no se corresponde con altos grados de cobertura comercial, en términos de VCR. De hecho, por su propia naturaleza, es el sector manufacturero más penetrado por importaciones de todos los analizados. Una parte importante de los inputs de estas industrias, para los cuales no existe oferta nacional, son necesariamente suministrados por el exterior de modo que, los crecimientos de la producción y las exportaciones se corresponden con fuertes incrementos de las importaciones en el mismo sector. Se trata, en definitiva, de importaciones de carácter intraindustrial difícilmente sustituibles por inputs nacionales.

Se trata, en suma, de importaciones de alto contenido tecnológico, que las empresas participadas



CUADRO 6.7. INVERSION EXTRANJERA, GRADO DE APERTURA Y ESTRUCTURA DEL CAPITAL  
SECTOR INTENSIVO EN TECNOLOGIA

Subsectores	Inversion extranjera (1)		Estructura del capital (2)		Grado de apertura comercial (3)
	1985-87	Cap. Atracción	Extranjero	Publico	
EQUIPO TELECOMUNICA.	12250,95	42,99	17,71	5,29	28,60
COMPONENTES ELECTRONICOS	15166,55	43,39	13,86	0,00	45,70
MAQUIL. OFICINA Y ORD.	5332,77	-11,76	25,00	10,00	44,49
EQUIPOS ELECTRICOS	21230,88	106,29	36,84	0,02	35,05
EQUIPOS MECANICOS	9007,99	33,99	19,74	0,00	21,18
TOTAL SECTOR	62989,14	26,63	24,09	1,40	34,03
TOTAL MANUFACTURAS	921272,10	-	14,44	1,42	32,43

Fuente : MINECO. Listado de Expedientes Autorizados  
BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances  
MINECO. Estadísticas de Comercio Exterior de España  
Elaboración propia

Notas : (1) Total de inversión en millones de pesetas durante el trienio.  
Vease metodos de estimación.  
(2) % sobre de capital extranjero y publico sobre el capital social  
(3) (X+M)/Producción \* 100

por el capital extranjero adquieren de sus propias empresas matrices y que constituyen la variable clave de su dinamismo exportador.

Todo ello explica que, aun representando una proporción pequeña dentro del conjunto de las exportaciones españolas, el grado de apertura comercial supere el de otros sectores con mayor tradición en los mercados internacionales. Se trata, por tanto, de una apertura comercial por el lado de las importaciones.

A medio plazo no hay razones para esperar una reducción del grado de dependencia comercial de este sector. La entrada de España en la CEE, si bien facilita el acceso de este tipo de productos al mercado comunitario, favorece, igualmente, la penetración en el nacional de producciones del exterior. De hecho, tras la entrada en el Mercado Común las exportaciones se han reducido casi un 6 por ciento anual, a la vez que las importaciones han mantenido su ritmo de crecimiento en términos reales.

En definitiva, la capacidad de atracción de capital extranjero que presenta el Sector Intensivo en Tecnología está vinculado además de a las posibilidades exportadoras, como en el caso del S.M.E. analizado anteriormente, a la estrategia de control de las nuevas tecnologías. Esto es, precisamente, el elemento diferenciador entre ambos sectores.

El subsector más relevante por su atracción de IDE es, entre 1982 y 1985, el de Equipos Electricos puesto que absorbe casi la tercera parte del valor de los proyectos de inversión autorizados para el conjunto

del sector. Es a la vez esta actividad la que, a la altura de 1986, registraba en el capital social de sus empresas la mayor participación de inversores extranjeros, próxima al 40 por ciento.

Siguen en importancia respecto a la capacidad de atracción de IDE las empresas vinculadas al sector electrónico, en particular las de los subsectores de **Equipo de Telecomunicación y Componentes Electrónicos**. Ambas concentran más de 27.000 millones de pesetas de inversión directa autorizada, en el trienio 1985-1987.

El comportamiento de estos dos subsectores en las corrientes comerciales es bastante similar y refleja el reciente desarrollo de estas actividades en nuestro país. Su alto grado de internacionalización, el fuerte crecimiento de la demanda interna de este tipo de productos y la insuficiencia de la oferta nacional para abastecerla, hacen de estos subsectores los más penetrados por importaciones. La importancia de las importaciones intraindustriales se refleja en los valores que adquiere el índice de VCR que alcanza en el subsector de Equipos de Telecomunicación -57 puntos y en el de Componentes Electrónicos -77 puntos, los más negativos del Sector Intensivo en Tecnología.

Con todo, la dinámica exportadora de estos subsectores, en particular del de Componentes Electrónicos, está mejorando la participación relativa de estos productos en el conjunto de la exportación manufacturera española. El estímulo recibido en el marco de los acuerdos de exportación establecidos por las empresas participadas por la CTNE fue sin duda un elemento clave en esa evolución.

CUADRO 6.8. DINAMICA EXPORTADORA Y COMPETITIVIDAD. SECTOR INTENSIVO EN TECNOLOGIA						
Subsectores	Exportaciones				VCR	
	Variación (1)		Estructura (2)			
	1975-85	1985-87	1985	Tendencia	1985	Tendencia
EQUIPO TELECOMUNICA.	3,23	3,23	0,38	-0,47	-57,36	-17,04
COMPONENTES ELECTRONICOS	31,93	-39,97	0,41	0,12	-76,76	-44,77
MAQUI. OFICINA Y ORD.	73,20	-10,67	2,34	1,51	-46,62	19,25
EQUIPOS ELECTRICOS	11,87	2,22	1,69	-0,57	-40,37	2,12
EQUIPOS MECANICOS	13,53	2,72	1,00	-0,24	-28,49	21,70
TOTAL SECTOR	21,21	-5,96	5,82	0,35	-48,43	0,42
TOTAL MANUFACTURAS	13,99	-13,55	100	0	-	-

Fuente: MINECO. Estadísticas de Comercio Exterior.  
Elaboración Propia

- Notas: (1) % de variación anual media en pesetas constantes  
 (2) % sobre total exportaciones de manufacturas y diferencia 1975-85  
 (3) VCR(1985) - VCR(1975)

La fabricación de Maquinas de Oficina y Ordenadores es la segunda en importancia respecto a la penetración del capital extranjero. El grado de participación en el capital social alcanza el 25 por ciento a la altura de 1986. Ello no resulta incoherente con un índice de capacidad de atracción de IDE negativo. En realidad es un sector atractivo para el capital extranjero y la aparente contradicción se explica por el reducido peso relativo de este subsector dentro del grupo de actividades que integran en Sector Intensivo en Tecnología.

El comportamiento de la Industria de Maquinaria de Oficina y Ordenadores en los flujos comerciales es semejante al del resto de actividades de mayor contenido tecnológico. Esto es, un alto volumen de importaciones intraindustriales y, por tanto, un elevado valor de VCR de signo negativo. No obstante, la fuerte expansión de sus exportaciones durante el decenio 1975-85, mejoran considerablemente índice entre el principio y final de dicho período.

El subsector de Equipos Mecánicos recibe, entre 1985 y 1987, IDE por valor superior a 9.000 millones de pesetas, cifra que ayuda a consolidar la penetración del capital extranjero en este subsector, próxima, en 1986, al 20 por ciento.

De todos los subsectores integrantes del Setor Intensivo en Tecnología, el de Equipos Mecánicos es el de menor grado de apertura y, simultaneamente, el de mayor índice de VCR. Ello parece indicar una menor dependencia respecto de las importaciones que en el

resto de las actividades del sector. Sin alcanzar los ritmos de crecimientos de las exportaciones de algunas industrias electrónicas, las ventas de equipos mecánicos consiguen mantener su participación en las exportaciones totales incluso tras la entrada en la CEE y la ligera reducción de las mismas hasta 1987.

#### B.- Oferta y Factores de Producción

A nivel global, la dinámica de la producción industrial de este Sector resulta inferior al. del conjunto del S.M.E. Se trata del resultado medio de comportamientos muy dispares a nivel de subsectores que puede parecer incoherente con el comportamiento de las exportaciones. Este es el caso del subsector de **Componentes Electronicos**, cuya dinámica exportadora va muy por delante del crecimiento de la producción; pero debe tenerse en cuenta que buena parte de las exportaciones la constituyen productos previamente importados o simplemente ensamblados como parte de la estrategia de comercialización de las empresas multinacionales del sector.

Por el contrario, el auge del Sector de **Maquinas de Oficina y Ordenadores**, se refleja tanto en su dinámica exportadora como en el ritmo de crecimiento de la producción. En ambos casos, se alcanzan tasas de crecimiento superiores al 70 por ciento anual.

La misma heterogeneidad se refleja en las cifras de evolución de la Formación Bruta de Capital. La elevada tasa de crecimiento de la FBCF registrada en el subsector de **Equipos de Telecomunicación** -más del 80 por ciento como media anual entre 1982 y 1985- no se

CUADRO 6.9. ACTIVIDAD PRODUCTIVA.  
SECTOR INTENSIVO EN TECNOLOGIA

Subsectores	Capacidad de atracción de IDE (1)	Estructura (2)		Dinamica (3)		Orientación de la Producción (4)
		Producción	FBCF	Producción	FBCF	
EQUIPO TELECOMUNICA.	42,99	0,77	1,18	8,51	86,24	87,84
COMPONENTES ELECTRONICOS	43,39	0,95	1,18	12,11	44,46	80,94
MAQUIL. OFICINA Y ORD.	-11,76	0,76	0,76	77,20	9,81	85,34
EQUIPOS ELECTRICOS	106,29	1,29	1,73	2,21	15,86	81,03
EQUIPOS MECANICOS	33,99	1,05	0,96	5,72	18,55	80,61
TOTAL SECTOR	26,63	4,82	5,82	10,76	27,02	83,69
TOTAL MANUFACTURAS	-	100	100	13,36	21,51	81,53

Fuente : MINECO. Listado de Expedientes Autorizados.  
INE. Encuesta Industrial.  
Elaboración Propia.

Notas : (1) Vease Metodos de Estimación.  
(2) % sobre total Manufacturas.  
(3) Tasa de crecimiento medio anual, 1982-85.  
(4) % de ventas en Espa a sobre ventas totales en 1986.

corresponde con una cifra de crecimiento de la producción que apenas supera el 8 por ciento en el mismo período. Los planes de renovación de la Compañía Telefónica Nacional de España y los estímulos públicos recibidos al amparo del Plan Electrónico e Informático Nacional explican el desequilibrio entre FBCF y niveles de producción.

Respecto a los factores de producción, es la tecnología la clave del Sector. Los bienes ofrecidos por este sector se encuentran en las primeras etapas del ciclo de vida del producto y necesitan fuertes dotaciones para las tareas de investigación y desarrollo. De ahí que el volumen de gastos en I+D, medido con relación a la producción, alcance en este sector casi cuatro veces los valores correspondientes al conjunto de la industria manufacturera española.

Abundando en este argumento, la importación de tecnología, proporcionada en general por las propias empresas matrices, alcanza en este sector valores muy altos -el saldo de la balanza tecnológica registra en 1986 un valor negativo de casi 3.000 millones de pesetas- si bien, el valor de los gastos en I+D hace que el grado de dependencia externa de este sector esté por debajo de la media de las industrias del país.

No obstante, si bien las tareas de investigación están muy orientadas al desarrollo y mejora de los productos o de sus procesos de fabricación, no lo están menos al conocimiento de las necesidades del mercado que se pretende abastecer. Las estrategias publicitarias, de marketing y, en general las estrategias de carácter comerciales, son elementos



CUADRO 6.10. FACTORES DE PRODUCCION (1). EMPLEO  
SECTOR INTENSIVO EN TECNOLOGIA

Subsectores	Empleo (1)		Estabilidad en el empleo (2)	Coste del empleo (3)	Relación Capital- Trabajo (4)
	Estructura	Evolucion			
EQUIPO TELECOMUNICA.	1,13	-8,38	93,42	2,52	2,00
COMPONENTES ELECTRONICOS	0,94	2,33	94,17	2,27	3,75
MAQUI. OFICINA Y ORD.	0,14	-2,65	92,10	3,91	2,23
EQUIPOS ELECTRICOS	2,02	-7,09	92,87	2,46	2,45
EQUIPOS MECANICOS	1,47	6,51	92,32	2,47	3,19
TOTAL SECTOR	5,70	-5,93	93,01	2,57	2,56
TOTAL MANUFACTURAS	100	-4,01	90,70	2,54	4,69

Fuente : BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances.  
INE. Encuesta Industrial.  
Elaboración Propia.

Notas : (1) Empleo sobre el total de manufacturas y % variación anual 1982-85.  
(2) Empleo fijo/empleo total \* 100.  
(3) Coste del empleo/numero de empleados fijos, en millones de pesetas.  
(4) Inmovilizado total/numero de empleados fijos, en millones de pesetas.

CUADRO 6.11. FACTORES DE PRODUCCIÓN (II). TECNOLOGÍA Y PRODUCTIVIDAD  
SECTOR INTENSIVO EN TECNOLOGÍA

Subsectores	Tecnología (1)				Productividad (2)	
	I+D/Prod.	% X	X-M	Dependencia	1985	Tendencia
EQUIPO TELECOMUNIC.	3,16	0,00	-756	16,65	5,76	22,56
COMPONEN. ELECTRONICOS	0,71	0,00	-799	168,9	8,46	9,13
MAQ. OFICINA Y ORD.	1,22	0,00	-49	7,09	45,7	86,75
EQUIPOS ELECTRICOS	1,17	8,27	-319	35,76	5,33	11,82
EQUIPOS MECANICOS	1,43	0,73	-912	64,43	5,99	15,20
TOTAL SECTOR	1,80	9,00	-2835	35,42	7,10	20,29
TOTAL MANUFACTURAS	0,49	100	-18593	44,84	8,38	19,74

Fuente : BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances.  
INE. Encuesta Industrial.  
Elaboración Propia.

Notas : (1) Gastos en I+D sobre producción en 1986 y saldo de la Balanza Tecnológica.  
% Exportaciones de tecnología sobre total manufacturas.  
Saldo de la Balanza Tecnológica en millones de pesetas.  
Importaciones de Tecnología / Gastos en I+D \* 100  
(2) Producción/empleo \* 100 y % variación anual 1982-85.

basicos para el desarrollo de estas nuevas industrias y un componente importante de los gastos en I+D.

Respecto al factor trabajo, resulta paradójico la elevada proporción de empleos generados por el sector más intensivo en tecnología. Muchas de las empresas que lo integran, dedican particular atención a la comercialización de sus productos lo que exige disponer de un importante volumen de mano de obra para el desempeño de estas funciones. Esta situación explica la baja productividad que, en términos de producción por hombre, registra este sector, y a la vez, la mayor facilidad para llevar a cabo ajustes de plantillas en función de la coyuntura económica del momento.

Con todo, la reducción de plantillas que han realizado algunas empresas del sector y, sobre todo, el fuerte crecimiento de la inversión en los últimos años, están mejorando la productividad con ritmos de crecimiento anuales que pasan del 20 por ciento y que solo superan las actividades integrantes del S.M.E. Sirva de ejemplo el subsector de **Maquinaria de Oficina y Ordenadores** donde se registran crecimientos de la productividad superiores al 80 por ciento coherentes con el ritmo de crecimiento de la producción y, en menor medida, con la reducción del empleo.

#### C.- Financiación y Rentabilidad

El apoyo público al Sector Intensivo en Tecnología, instrumentado a través de la concesión de subvenciones, parece ser otro de los factores relevantes, como en el caso del S.M.E., respecto a la

CUADRO 6.12. FINANCIACION Y RENTABILIDAD  
SECTOR INTENSIVO EN TECNOLOGIA

Subsectores	Financiación (1)			Rentabilidad	
	Subvenciones de capital	Prestamos del exterior	Gastos financieros	% de beneficios	% de pérdidas
EQUIPO TELECOMUNICA.	24,58	0,21	10,83	4,15	4,25
COMPONENTES ELECTRONICOS	31,68	6,01	8,43	7,37	0,61
MAQUI. OFICINA Y ORD.	5,86	10,77	7,70	4,79	2,96
EQUIPOS ELECTRICOS	2,56	0,00	10,86	6,96	3,82
EQUIPOS MECANICOS	7,23	0,88	7,70	4,85	14,91
TOTAL SECTOR	10,77	1,51	9,29	5,38	5,82
TOTAL MANUFACTURAS	15,41	4,36	9,69	5,46	3,02

Fuente : BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances.  
Elaboración Propia.

Notas : (1) Subvenciones de capital/capital social \* 100  
Prestamos del exterior/prestamos totales \* 100  
Gastos financieros/recursos ajenos \* 100  
(2) Beneficios/producción \* 100  
Pérdidas/producción \* 100

atracción de inversión extranjera. Las medidas establecidas en el Plan Electrónico e Informático Nacional se han dirigido especialmente a los subsectores de Equipos de Telecomunicación y ~~Componentes Electronicos~~, donde las subvenciones de capital alcanzaron en 1986 el 24 y 31 por ciento del capital respectivamente.

El recurso al endeudamiento externo como forma de financiación de la actividad de estos sectores resulta coherente con el elevado grado de multinacionalización del la mayor parte de los subsectores que lo integran. Este es el caso de la industria de Maquinas de Oficina y Ordenadores y Componentes Electronicos, donde los prestamos del exterior superan ampliamente la media del conjunto de manufacturas, con la consiguiente ventaja en términos de costes financieros. Por el contrario, la alternativa que supone para el subsector de Equipos de Telecomunicación la aportación de recursos del sector publico y la mayor tendencia a endeudarse en el mercado financiero nacional explican los elevados costes financieros que soporta.

En cuanto a los indicadores de rentabilidad, puede sorprender el hecho de que este sector, en conjunto, no alcance los niveles de beneficios que correspondería a unas industrias en expansión como las incluidas en el sector. Es más, en términos de perdidas el S.I.T. registra los valores más elevados despues de Sector Publico. Una vez más, parece constatarse la existencia en nuestro país de un nuevo factor adicional de atracción de capital extranjero: la existencia de pérdidas fiscalmente amortizables o de facil

eliminación con una mejor gestión empresarial. El caso de los Equipos Mecánicos y de Telecomunicación son una muestra de esta nueva estrategia.

En definitiva, hasta ahora, parece confirmarse que la capacidad de atracción de capital extranjero en nuestro país esta vinculada, además de a las ventajas obtenidas en términos de exportaciones, a los beneficios derivados del control del mercado interior a través del dominio del factor tecnológico. La rentabilidad, al menos a corto plazo, no parece ser un factor relevante en este tipo de estrategias; es más, la existencias de perdidas se convierte de hecho en un claro factor de atracción cuando estas permiten la adquisición de empresas a un menor coste.

### 3.2.3 Sector Flexible

Las actividades que integran el Sector Flexible ocupan el segundo lugar en cuanto a capacidad de atracción de inversión extranjera. No obstante, el grado de penetración de capital extranjero está muy lejos de alcanzar los valores registrados en el S.M.E. puesto que la proporción de capital social en manos de no residentes está por debajo de las cifras correspondientes a la media de las manufacturas españolas. Esta situación pone de manifiesto que el Sector Flexible se está convirtiendo en los últimos años en uno de los preferidos por los inversores del exterior.

En esta ocasión, la capacidad de atracción de IDE parece estar vinculada a un factor concreto. Se trata de un conjunto de factores que han hecho posible que las industrias del sector se adapten con cierta flexibilidad a las nuevas condiciones de producción impuestas por la recesión económica de los últimos años. En general, el sector está integrado por un conjunto de industrias con cierta tradición exportadora que han logrado mantener sus cuotas de mercado gracias a la diversificación de productos y al mantenimiento de un nivel de competitividad aceptable obtenido en base a una reducción importante de los costes del trabajo y la simultánea incorporación de nuevas tecnologías de proceso.

El Sector Flexible lo constituyen las siguientes actividades industriales:

- . Papel y Cartón
- . Artes Gráficas y Edición
- . Vidrio y Cerámica
- . Material de Construcción
- . Productos Metálicos
- . Otro Material Electrico
- . Productos de Caucho y Plástico

#### A.- Internacionalización del Sector.

La mayor proporción de inversión extranjera en el sector se dirige a aquellas industrias vinculadas al reciente auge de la construcción en nuestro país y, sobre todo, a determinados subsectores utilizados por grupos financieros de carácter internacional como vía de acceso al mercado español con el fin de aprovechar los altos rendimientos derivados del control de la oferta productiva. En el primer caso se encuentran los subsectores de Vidrio, Cerámica y Materiales de Construcción, a donde se dirigen alrededor del 30 por ciento de la inversión del sector. En el segundo, destaca la industria de Papel y Carton -donde se concentran casi la mitad de los proyectos de inversión autorizados entre 1985 y 1987- y en menor medida la industria de Productos de Caucho vinculada a la producción de automoviles.

El comportamiento de las exportaciones ha colaborado a mantener la actividad de estos sectores. Aunque se trata de productos 'maduros' la diversificación de mercados en unos casos -en particular hacia países productores de petróleo- y el mantenimiento de la competitividad en los mercados



CUADRO 6.13. INVERSIÓN EXTRANJERA, GRADO DE APERTURA Y ESTRUCTURA DEL CAPITAL  
SECTOR FLEXIBLE

Subsectores	Inversión extranjera (1)		Estructura del capital (2)		Grado de apertura comercial (3)
	1985-87	Cap. Atracción	Extranjero	Público	
PAPEL Y CARTÓN	63094,68	457,77	6,90	0,05	26,98
ARTES GRÁFICAS Y EDICIÓN	9389,14	20,08	5,93	1,72	15,24
VIDRIO Y CERÁMICA	24123,46	132,00	18,82	0,95	24,44
MATERIAL DE CONSTRUCCIÓN	12227,49	59,60	13,67	0,99	24,59
PRODUCTOS METÁLICOS	10470,86	45,55	12,08	0,00	26,65
OTRO MATERIAL, ELÉCTRICO	7204,52	11,69	9,02	0,00	28,31
PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLÁSTICO	12162,45	44,50	16,25	0,07	38,88
TOTAL SECTOR	26510,10	126,43	12,40	0,60	27,85
TOTAL MANUFACTURAS	921272,10	-	14,44	1,42	32,43

Fuente : MINECO. Listado de Expedientes Autorizados  
BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances  
MINECO. Estadísticas de Comercio Exterior de España  
Elaboración propia

Notas : (1) Total de inversión en millones de pesetas durante el trienio.  
Vease métodos de estimación.

CUADRO 6.14. DINAMICA EXPORTADORA Y COMPETITIVIDAD.  
SECTOR FLEXIBLE

Subsectores	Exportaciones				VCR	
	Variación (1)		Estructura (2)		1985	Tendencia
	1975-85	1985-87	1985	Tendencia		
PAPEL Y CARTON	17,25	5,09	1,78	-0,13	-19,52	13,34
ARTES GRAFICAS Y EDICION	1,92	82,92	2,86	0,19	33,04	-29,25
VIDRIO Y CERAMICA	13,88	0,69	1,16	-0,26	5,38	-2,88
MATERIAL DE CONSTRUCCION	34,99	-10,80	1,27	0,44	66,00	42,21
PRODUCTOS METALICOS	4,76	-8,66	2,97	-2,93	19,54	-2,80
OTRO MATERIAL ELECTRICO	9,75	6,68	0,55	-0,27	-4,94	-33,93
PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLASTIC	2,93	1,50	2,11	-2,67	41,93	-9,47
TOTAL SECTOR	7,47	6,15	12,69	-5,63	15,80	-6,12
TOTAL MANUFACTURAS	13,99	-13,55	0,00	0,00	-	-

Fuente: MINECO. Estadísticas de Comercio Exterior.

Elaboración Propia

Notas: (1) % de variación anual media en pesetas constantes

(2) % sobre total exportaciones de manufacturas y diferencia 1975-85

européos han posibilitado el mantenimiento de la demanda externa<sup>6</sup>. En este sentido, cabe destacar el comportamiento de las industrias dedicadas a la obtención de materiales de construcción, vidrio y cerámica, y, en menor medida, la industria papelera<sup>7</sup>. El control de los mercados de habla hispana para nuestros productos de edición e imprenta y la reciente orientación de nuestra producción hacia el mercado comunitario, son factores a considerar en el comportamiento de las exportaciones.

Por todo ello, el Sector Flexible muestra una elevada capacidad de adaptación a las nuevas condiciones de comercio internacional, lo que le permite mantener un cierto equilibrio en los intercambios comerciales. A ello ha contribuido el alto grado de protección arancelaria del que han disfrutado algunas de las actividades que lo integran. Y aunque la incorporación de España a la CEE está eliminando ese tipo de protección<sup>8</sup> las industrias de este Sector siguen manteniendo cierto dinamismo comercial.

#### B.- Oferta y Factores de Producción

El Sector Flexible, en la actualidad, es el segundo en importancia en cuanto a aportación a la producción industrial, casi un 18 por ciento, y el primero en cuanto a Formación Bruta de Capital, con más

<sup>6</sup> Vease FERRARO, F. (1981): "El Comercio Exterior de Cemento en España", Información Comercial Española, nº 572, pag. 15-24.

<sup>7</sup> Vease TERAN FERNANDEZ, M. (1980): "Algunos Problemas de la Industria Española de Fabricación de Pastas, Papel y Cartón", Papeles de Economía Española, nº 5, pag. 207-218.

<sup>8</sup> Vease MELO, F. Y MONES, M.A. (1982): La Integración de España ..., Op. Cit. pag. 87 y sig.

CUADRO 6.15. ACTIVIDAD PRODUCTIVA.  
SECTOR FLEXIBLE

Subsectores	Capacidad de atracción de IDE (1)	Estructura (2)		Dinámica (3)		Orientación de la Producción (4)
		Producción	FBCF	Producción	FBCF	
PAPEL Y CARTÓN	457,77	3,23	4,40	15,77	13,56	82,62
ARTES GRAFICAS Y EDICION	20,08	2,42	2,29	16,89	9,10	92,54
VIDRIO Y CERAMICA	132,00	0,92	2,51	11,61	45,99	79,10
MATERIAL DE CONSTRUCCION	59,60	2,82	4,02	4,89	7,62	80,53
PRODUCTOS METALICOS	45,55	3,59	3,90	9,95	17,55	84,15
OTRO MATERIAL ELECTRICO	11,69	1,10	0,98	6,43	2,69	88,20
PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLASTICO	44,50	3,89	4,02	16,95	18,68	74,49
TOTAL SECTOR	126,43	17,97	22,12	12,03	14,89	81,70
TOTAL MANUFACTURAS	-	100	100	13,36	21,51	81,53

Fuente : MINECO. Listado de Expedientes Autorizados.  
INE. Encuesta Industrial.  
Elaboración Propia.

- Notas : (1) Vease Metodos de Estimacion.  
(2) % sobre total Manufacturas.  
(3) Tasa de crecimiento medio anual, 1982-85.  
(4) % de ventas en Espaa sobre ventas totales en 1986.

del 22 por ciento del total. En cuanto a la dinámica de producción, destacan la fabricación de **Productos de Caucho y Plástico** en razón del impulso que recibe del auge en la fabricación de automóviles en nuestro país durante los últimos años. Otro tanto puede decirse del sector de **Artes Gráficas y Edición** donde la ampliación del colectivo estudiantil y la demanda comunitaria de cierto tipo de productos de edición de alta calidad juegan como factores de crecimiento de su producción.

El buen comportamiento general de la oferta productiva, se ha correspondido con importantes crecimientos de la productividad. En este sentido, la incorporación de tecnologías de proceso dirigidas, fundamentalmente, a sustituir factor trabajo como forma de paliar el impacto de los costes, ha jugado un papel decisivo. En esta línea, se sitúan buen número de empresas que en los últimos años han emprendido proceso de reestructuración, con apoyo oficial en algunos casos -como es el caso del vidrio- y de carácter autónomo en otros -como en el caso de la industria papelera y de materiales de construcción-.

El aumento considerable de la productividad en los subsectores de **Papel y Cartón** y **Artes Gráficas y Edición** no solo se han conseguido mediante la amortización de puestos de trabajo sino también con la introducción de nuevas técnicas de tratamiento de la información e impresión por ordenador. Tanto las empresas de la industria periodística como las de impresión de revistas, libros, etc. están asimilando con rapidez este cambio tecnológico.

CUADRO 6.16. FACTORES DE PRODUCCION (1). EMPLEO  
SECTOR FLEXIBLE

Subsectores	Empleo (1)		Estabilidad en el empleo (2)	Coste del empleo (3)	Relación Capital- Trabajo (4)
	Estructura	Evolución			
PAPEL Y CARTON	2,11	-3,46	90,29	2,61	7,74
ARTES GRAFICAS Y EDICION	3,36	-4,38	93,10	2,72	3,16
VIDRIO Y CERAMICA	1,08	-4,58	90,26	2,74	5,56
MATERIAL DE CONSTRUCCION	2,96	-7,41	86,25	2,63	8,72
PRODUCTOS METALICOS	4,74	-5,25	92,01	2,28	3,26
OTRO MATERIAL ELECTRICO	1,07	-7,81	90,27	2,69	2,34
PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLASTICO	4,30	-3,27	95,52	2,64	3,52
TOTAL SECTOR	19,62	-4,99	91,76	2,62	4,68
TOTAL MANUFACTURAS	100	-4,01	90,70	2,54	4,69

Fuente : BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances.  
INE. Encuesta Industrial.  
Elaboración Propia.

Notas : (1) Empleo sobre el total de manufacturas y % variación anual 1982-85.  
(2) Empleo fijo/empleo total \* 100.  
(3) Coste del empleo/numero de empleados fijos, en millones de pesetas.  
(4) Inmovilizado total/numero de empleados fijos, en millones de pesetas.

CUADRO 6.17. FACTORES DE PRODUCCION (II). TECNOLOGIA Y PRODUCTIVIDAD  
SECTOR FLEXIBLE

Subsectores	Tecnología (1)				Productividad (2)	
	I+D/Prod.	% X	X-M	Dependencia	1985	Tendencia
PAPEL Y CARTON	0,07	5,84	-144	147,37	12,85	21,46
ARTES GRAFICAS Y EDICION	0,10	0,00	-78	50,65	6,04	24,49
VIDRIO Y CERAMICA	0,29	0,00	-506	88,77	7,18	18,78
MATERIAL DE CONSTRUCCION	0,10	0,00	-9	5,88	7,97	15,81
PRODUCTOS METALICOS	0,05	3,41	-28	56,00	6,35	18,03
OTRO MATERIAL ELECTRICO	0,09	0,00	-513	534,38	8,61	18,60
PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLASTICO	0,15	3,41	-5124	1154,61	7,58	22,43
<b>TOTAL SECTOR</b>	<b>0,13</b>	<b>12,65</b>	<b>-6402</b>	<b>401,62</b>	<b>7,68</b>	<b>20,01</b>
<b>TOTAL MANUFACTURAS</b>	<b>0,49</b>	<b>100</b>	<b>-18593</b>	<b>44,84</b>	<b>8,38</b>	<b>19,74</b>

Fuente : BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances.  
INE. Encuesta Industrial.  
Elaboración Propia.

Notas : (1) Gastos en I+D sobre producción en 1986 y saldo de la Balanza Tecnológica.  
% Exportaciones de tecnología sobre total manufacturas.  
Saldo de la Balanza Tecnológica en millones de pesetas.

En la industria de Vidrio y Cerámica son varios los factores que juegan a favor de la buena marcha del sector. Además del ajuste de plantillas, la productividad del sector se ha visto favorecida por una indudable posición de dominio del mercado del que gozan un reducido número de fábricas y la existencia de una demanda continuamente estimulada por la aparición de nuevos productos cerámicos como sustitutivos de metales y plásticos en innumerables procesos productivos, dadas las propiedades físicas de estos elementos.

Por lo que respecta al subsector de Productos de Caucho y Plástico, su notable crecimiento de productividad -sensiblemente superior a la media del sector- se debe, no tanto al ajuste de plantillas, como la renovación técnica que ha ido en paralelo con la consolidación en el mercado nacional de grandes multinacionales en la obtención de este tipo de productos<sup>9</sup>. Se trata, en cualquier caso, de tecnologías importadas desde las propias empresas matrices a medida que instalaban sus filiales en el mercado español. La adquisición de nuevas tecnologías se pone de manifiesto en el déficit de más de 5.000 millones de pesetas registrado en 1986.

### C.- Financiación y Rentabilidad

Globlamente considerado, el Sector Flexible es el más rentable de la industria manufacturera española. Con más de un 7 por ciento de beneficios sobre

---

<sup>9</sup> Hay que recordar que empresas como SAFEN-MICHELIN han desarrollado una estrategia de dominio del mercado neumáticos en nuestro país hasta convertirla en el principal y casi único oferente de este tipo de productos.



CUADRO 6.18. FINANCIACION Y RENTABILIDAD  
SECTOR FLEXIBLE

Subsectores	Financiación (1)			Rentabilidad	
	Subvenciones de capital	Prestamos del exterior	Gastos financieros	% de beneficios	% de perdidas
PAPEL Y CARTON	6,42	2,99	12,87	5,94	0,37
ARTES GRAFICAS Y EDICION	29,77	0,19	7,43	9,53	0,94
VIDRIO Y CERAMICA	18,96	7,53	12,56	7,98	1,33
MATERIAL DE CONSTRUCCION	3,71	1,64	12,77	12,00	1,57
PRODUCTOS METALICOS	4,31	0,67	12,85	5,38	0,43
OTRO MATERIAL ELECTRICO	1,39	2,17	10,23	6,09	0,06
PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLASTICO	4,69	0,44	12,92	5,13	0,14
TOTAL SECTOR	10,95	2,11	11,84	7,21	0,66
TOTAL MANUFACTURAS	15,41	4,36	9,69	5,46	3,02

Fuente : BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances.  
Elaboración Propia.

- Notas : (1) Subvenciones de capital/capital social \* 100  
Prestamos del exterior/prestamos totales \* 100  
Gastos financieros/recursos ajenos \* 100  
(2) Beneficios/producción \* 100

producción en 1986, supera los valores alcanzados en el resto de los sectores. En consecuencia, el porcentaje de pérdidas sobre producción es uno de los menores de los sectores definidos. Estas cifras dan una idea de la capacidad que han mostrado las actividades que integran el Sector Flexible, de adaptarse al cambio en las condiciones económicas tanto a nivel nacional como internacional.

No obstante, como en otros sectores, ese proceso de adaptación ha estado apoyado en ocasiones desde el sector público, como pone de manifiesto la cifra de subvenciones de capital recibidas por el subsector de Vidrio y Cerámica y Artes Gráficas y Edición.

En el primer caso, el apoyo que han recibido las empresas del sector al amparo de los planes diseñados para las Zonas de Urgente Reindustrialización ha hecho posible que las subvenciones alcancen el 20 por ciento del capital. En este sentido, el apoyo público puede haberse convertido en un incentivo adicional para las multinacionales del sector que, como se vio anteriormente, se dirigen cada vez con más intensidad a estas actividades.

En síntesis, del comportamiento de las actividades integradas en el Sector Flexible parece deducirse que, al margen del incentivo que supone el apoyo público en algunos subsectores, el atractivo que tienen para el capital extranjero radica en su capacidad para adaptarse a los cambios en las condiciones económicas generales y mantener su posición en el mercado nacional e internacional.

#### 2.2.4. Sector Publico

Las actividades que conforman este Sector se corresponden, en general, con los subsectores más vinculados al Grupo del Instituto Nacional de Industria por haberse considerado de carácter estratégico para el desarrollo de la industria nacional. Son subsectores que, durante los peores años de la crisis, se han visto sometidos a procesos de reestructuración como consecuencia del estancamiento de su producción, las fuertes pérdidas acumuladas y su exceso de capacidad. El intento de reajuste y modernización de las empresas del sector ha exigido un fuerte esfuerzo inversor a la vez que ha generado un fuerte coste social en términos de empleo.

Son industrias con una gran tradición exportadora que, paradójicamente, siguen manteniendo una importante participación dentro de la exportación manufacturera española.

Integran el Sector Público los siguientes subsectores.

- . Siderometalurgia
- . Construcción Naval
- . Otro Material de Transporte
- . Química para la Agricultura
- . Mecánica de Precisión

#### A.- Internacionalización del Sector

CUADRO 6.19. INVERSIÓN EXTRANJERA, GRADO DE APERTURA Y ESTRUCTURA DEL CAPITAL  
SECTOR PÚBLICO

Subsectores	Inversión extranjera (1)		Estructura del capital (2)		Grado de apertura comercial (3)
	1985-87	Cap. Atracción	Extranjero	Público	
SIDEROMETALURGIA	3520,69	-13,92	6,30	11,82	54,33
CONSTRUCCION NAVAL	256,28	-28,44	7,47	23,19	58,05
OTRO MATERIAL DE TRANSPORTE	862,44	-23,98	11,88	10,04	15,98
QUIMICA PARA LA AGRICULTURA	1488,79	-27,41	24,21	5,26	20,27
MECANICA DE PRECISIÓN	7161,35	-32,56	19,19	4,35	36,00
TOTAL SECTOR	13289,52	-38,18	11,93	11,59	46,63
TOTAL MANUFACTURAS	921272,1	-	14,44	1,42	32,43

Fuente : MINECO. Listado de Expedientes Autorizados  
BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances  
MINECO. Estadísticas de Comercio Exterior de España  
Elaboración propia

Notas : (1) Total de inversión en millones de pesetas durante el trienio.  
Vease métodos de estimación.  
(2) % sobre de capital extranjero y público sobre el capital social  
(3)  $(X+M)/Producción \times 100$

Como es de esperar en las industrias más vinculadas al Sector Público, la capacidad de atracción directa extranjera es poco importante -el indicador utilizado registra un valor de -38 - lo que pone de manifiesto la pequeña proporción de inversión extranjera que recibe comparado con la recibida por el resto de la industria manufacturera española en últimos años.

Consecuente con lo anterior, el Sector Público tiene una participación extranjera en el capital social próxima al 12 por ciento. Proporción que, sin embargo, supera todavía las correspondientes participaciones en el Sector de Economía Sumergida, el en Sector no Competitivo y en el de Alimentación. La razón de este relativo interés del capital extranjero por algunas industrias incluidas en el Sector Público radica en la capacidad de atracción que ofrecen algunos subsectores muy concretos, como son los de Química para la Agricultura y Mecánica de Precisión.

En la industria de Construcción Naval el capital público alcanza la mayor participación con más del 23 por ciento, seguido por la industria Siderometalurgia y Otro Material de Transporte ambas con más del 10 por ciento. Coinciden con las menos atractivas para el inversor extranjero y solo algunas industrias vinculadas a la producción de barcos deportivos se han mostrado relativamente atractivas para el capital exterior.

La participación en el comercio internacional de este sector es muy importante, tanto por su importante participación en las exportaciones totales

CUADRO 6.20. DINAMICA EXPORTADORA Y COMPETITIVIDAD.  
SECTOR PUBLICO

Subsectores	Exportaciones				VCR	
	Variación (1)		Estructura (2)		1985	Tendencia
	1975-85	1985-87	1985	Tendencia		
SIDEROMETALURGIA	25,76	-24,96	11,67	2,11	3,49	31,15
CONSTRUCCIÓN NAVAL	-3,05	-27,87	1,58	-5,08	70,23	-5,42
OTRO MATERIAL DE TRANSPORTE	1,43	-25,64	0,68	-1,07	-34,78	-30,87
QUIMICA PARA LA AGRICULTURA	12,34	-12,42	0,52	-0,16	0,23	-5,25
MECANICA DE PRECISIÓN	19,09	4,62	0,45	-0,01	-72,71	-42,34
TOTAL SECTOR	12,86	-23,98	14,90	-4,20	-4,89	-2,72
TOTAL MANUFACTURAS	13,99	-13,55	0,00	0,00	-	-

Fuente: MINECO. Estadísticas de Comercio Exterior.  
Elaboración Propia

- Notas: (1) % de variación anual media en pesetas constantes  
(2) % sobre total exportaciones de manufacturas y diferencia 1975-85  
(3) VCR(1985) - VCR(1975)

como por su elevado grado de apertura comercial, superior del 46 por ciento. Sin embargo, la crisis industrial y el endurecimiento de la competencia internacional ha limitado el crecimiento de las ventas al exterior. Los casos más evidentes son los de las industrias de 'Construcción Naval' y 'Otros Materiales de Transporte' donde las exportaciones se estancan a un ritmo medio anual del -3 y 1 por ciento respectivamente, entre 1975 y 1985.

Las causas fundamentales del hundimiento de las exportaciones de buques son de sobra conocidas. La fuerte caída de la demanda mundial de este tipo de productos y la pérdida de competitividad de la oferta española frente a los nuevos oferentes, en particular Japón y los países del Sudeste Asiático, explican la ganancia de cuota de mercado de estos últimos estimada, a principio de los ochenta, en casi un 40 por ciento.

La industria Siderometalúrgica consigue, gracias a las medidas de apoyo público, mantener su ritmo de exportaciones hasta 1985, aunque prácticamente se hunde a partir del momento en que la entrada de España en la CEE obliga a la supresión de aquellas medidas que determinaban una ficticia competitividad del sector. Además, los recientes acuerdos de autolimitación de exportaciones siderúrgicas firmados entre España y Estados Unidos, hacen aún más inviable la perspectiva de recuperación de las exportaciones del sector.

La crisis internacional de la Construcción Naval se dejó sentir intensamente en la industria española, provocando una sistemática reducción de las

exportaciones. En efecto, entre 1975 y 1985 las exportaciones de este subsector cayeron en términos reales una media del 3 por ciento anual, lo que ocasiono la pérdida de más de cinco puntos en el peso relativo en las exportaciones totales.

La evolución de las exportaciones de **Otro Material de Transporte** está muy condicionada por la propia naturaleza del sector. Se trata de un conjunto de actividades fuertemente dependientes del exterior tanto en importaciones de tecnología y de insumos intermedios y muy vinculada a la existencia de negociaciones comerciales de alto contenido político. No obstante, durante los últimos años se aprecia un evidente estancamiento de nuestras ventas al exterior probablemente debida a la pérdida de los mercados latinoamericanos para nuestro material ferroviario y la creciente competencia de otros países industrializados -en particular Francia, Reino Unido e Italia- en la industria de automoción y vehículos todo terreno y aeronaves.

El comportamiento de las exportaciones de **Química para la Agricultura** es relativamente dinámico dado el contexto de estancamiento general de lo que hemos denominado 'Sector Público'. Probablemente, el mantenimiento de la competitividad internacional de estos productos tenga que ver con las ventajas de índole comercial que proporciona la vinculación a los grupos internacionales. De hecho, en los últimos años este subsector manifiesta un cierto atractivo para la inversión extranjera al amparo de los apoyos públicos establecidos en los planes de reconversión del mismo.



Con todo, la mayor dinámica comercial se registra en el subsector de **Mecánica de Precisión**, sector cuyas exportaciones hasta 1985 crecieron a un ritmo medio anual próximo al 20 por ciento. Esta característica que sin duda lo convierte en atractivo para el capital extranjero, atractivo que se refuerza con las medidas de apoyo público recibidas para reestructurar la industria.

#### B.- Oferta y Factores de Producción

El Sector Público, globalmente considerado, ha sido el de menor ritmo de crecimiento de la producción en los últimos años. Ello no hacer más que poner de manifiesto la fuerte crisis por la que han pasado las industrias que lo integran. El comportamiento de la inversión es justamente el contrario, ya que este sector se coloca como el más dinámico en estos términos. No obstante, esta evolución no es espontánea, es solo el resultado de los numerosos planes de reconversión que se han puesto en marcha en este sector.

Por ello, no debe sorprender que la industria de **Construcción Naval** registre simultáneamente una caída de la producción próxima al 15 por ciento anual, entre 1982 y 1985, y un crecimiento de la FBCF, para igual período, del 27 por ciento anual. Esta cifra es especialmente significativa si se tiene en cuenta que antes de realizar las inversiones programadas en los planes de reconversión, hay que realizar los correspondientes ajustes estructurales y poner en marcha de las instalaciones infrautilizadas.

CUADRO 6.21. ACTIVIDAD PRODUCTIVA.  
SECTOR PUBLICO

Subsectores	Capacidad de atracción de IDE (1)	Estructura (2)		Dinámica(3)		Orientación de la Producción (4)
		Producción	FBCF	Producción	FBCF	
SIDEROMETALURGIA	-13,92	8,62	13,36	15,60	58,39	69,60
CONSTRUCCIÓN NAVAL	-28,44	0,87	1,44	-14,91	27,00	67,05
OTRO MATERIAL DE TRANSPORTE	-23,98	0,78	1,54	1,18	114,62	92,35
QUIMICA PARA LA AGRICULTURA	-27,41	1,13	0,73	14,20	4,13	96,28
MECANICA DE PRECISIÓN	-32,56	0,26	0,26	15,13	10,67	80,31
TOTAL SECTOR	-38,18	11,66	17,32	9,05	51,09	93,90
TOTAL MANUFACTURAS	-	100	100	13,36	21,51	81,53

Fuente : MINECO. Listado de Expedientes Autorizados.  
INE. Encuesta Industrial.  
Elaboración Propia.

- Notas : (1) Vease Metodos de Estimacion.  
(2) % sobre total Manufacturas.  
(3) Tasa de crecimiento medio anual, 1982-85.  
(4) % de ventas en Espa a sobre ventas totales en 1986.

Aunque el comportamiento es semejante en cuanto a evolución de la producción el sector de Otro Material de Transporte, de acuerdo con lo comentado anteriormente, no solo refleja el impacto de la crisis sino la acumulación de la inversión y la producción en razón de la irregularidad de los contratos sobre los que se establecen las relaciones comerciales en este subsector.

En las industrias Siderometalúrgica, Química para la Agricultura y Mecánica de Precisión, la producción ha mantenido un ritmo aceptable de crecimiento -incluso ligeramente superior a la media de las manufacturas- gracias al mantenimiento de las exportaciones. Los planes de reconversión puestos en marcha en la primera de esas industrias, y en particular en el subsector de siderurgia integral, se ponen de nuevo de manifiesto en el fuerte crecimiento de la inversión. En la industria de Química para la Agricultura, de los Planes de Reconversión de Fertilizantes incluidos los de las empresas que dominan el sector -como es el caso de Unión Explosivos Río Tinto- cabe esperar una mejora en los ritmos de crecimiento de la inversión que, hasta 1985, están muy por debajo de los correspondientes al resto de las actividades integrantes del Sector Público<sup>10</sup>.

Puede resultar paradójico que dentro del industria manufacturera española, sea precisamente el Sector Público el que registra las mayores pérdidas de puestos de trabajo, superiores al 6 por ciento anual

---

<sup>10</sup> Los acuerdos en materia de ahorro energético, medidas anticontaminantes y los procesos de reconversión de carácter espontáneo, son factores que están estimulando la inversión.

CUADRO 6.22. FACTORES DE PRODUCCION (1). EMPLEO  
SECTOR PUBLICO

Subsectores	Empleo (1)		Estabilidad en el empleo (2)	Coste del empleo (3)	Relación Capital- Trabajo (4)
	Estructura	Evolucion			
SIDEROMETALURGIA	4,42	-6,00	99,15	2,76	11,64
CONSTRUCCIÓN NAVAL	1,95	-9,61	98,77	2,08	2,46
OTRO MATERIAL DE TRANSPORTE	1,42	-4,39	96,87	2,89	2,40
QUIMICA PARA LA AGRICULTURA	0,57	-4,81	87,43	2,89	7,90
MECANICA DE PRECISIÓN	0,43	-2,61	88,76	2,43	2,03
TOTAL SECTOR	8,78	-6,45	97,56	2,57	7,62
TOTAL MANUFACTURAS	100	-4,01	90,70	2,54	4,69

Fuente : BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances.  
INE. Encuesta Industrial.  
Elaboración Propia.

Notas : (1) Empleo sobre el total de manufacturas y % variación anual 1982-85.  
(2) Empleo fijo/empleo total \* 100.  
(3) Coste del empleo/numero de empleados fijos, en millones de pesetas.  
(4) Inmovilizado total/numero de empleados fijos, en millones de pesetas.

CUADRO 6.23. EFECTORES DE PRODUCCION (II). TECNOLOGIA Y PRODUCTIVIDAD  
SECTOR PUBLICO

Subsectores	Tecnología (1)				Productividad (2)	
	I+D/Prod.	% X	X-M	Dependencia	1985	Tendencia
SIDEROMETALURGIA	0,03	5,11	-258	173,29	16,36	28,34
CONSTRUCCION NAVAL	0,60	0,00	-832	162,18	3,74	7,44
OTRO MATERIAL DE TRANSPORTE	0,53	0,00	-122	36,42	4,65	6,41
QUIMICA PARA LA AGRICULTURA	0,32	0,00	-8	2,36	16,48	22,23
MECANICA DE PRECISION	0,53	0,00	-5	2,69	5,00	19,25
TOTAL SECTOR	0,19	5,11	-1225	81,23	11,13	19,21
TOTAL MANUFACTURAS	0,49	100	-18593	44,84	8,38	19,74

Fuente : BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances.  
INE. Encuesta Industrial.  
Elaboración Propia.

Notas : (1) Gastos en I+D sobre producción en 1986 y saldo de la Balanza Tecnológica.  
% Exportaciones de tecnología sobre total manufacturas.  
Saldo de la Balanza Tecnológica en millones de pesetas.  
Importaciones de Tecnología / Gastos en I+D \* 100  
(2) Producción/empleo \* 100 y % variación anual 1982-85.

entre 1982 y 1985. El proceso de ajuste comentado anteriormente, se inicia en este sector con un intento por mantener la competitividad mediante reducciones de costes, sobre todo, de los costes del factor trabajo. De ahí que, tras importantes ajustes de plantillas conseguidos con despidos, jubilaciones anticipadas, etc., el peso relativo del Sector Público en la estructura del empleo en la industria manufacturera sea el menor, detrás del Sector Intensivo en Tecnología.

Como es lógico, los subsectores donde los procesos de reconversión han sido más intensos, la amortización de puestos de trabajo ha sido, también, más intensa. Las reducciones máximas las registran las industrias de **Construcción Naval** con más de un 9 por ciento anual entre 1982 y 1985, **Siderometalurgia** con un 6 por ciento y la **Química para la Agricultura** con casi un 5 por ciento.

La mejora de los procesos productivos mediante la introducción de nuevas tecnologías de fabricación es otro de los elementos con los que se intenta reestructurar este sector. Estas mejoras técnicas no son, en general, producto del esfuerzo en I+D, puesto que solo supera al que realiza el Sector No Competitivo, sino el resultado de adquisiciones de tecnologías desarrolladas en otros países. Los Subsectores de **Siderometalurgia** y **Construcción Naval** son, en este sentido, los más dependientes del exterior.

Con todo, las diferentes medidas puestas en marcha para mejorar la crítica situación de algunas industrias del Sector Público no han sido suficientes.

Por ejemplo, en la industria naval y en la de otro material de transporte, ni los ajustes de plantilla, ni el aumento de las inversiones ni las mejoras técnicas han conseguido elevar sustancialmente la productividad y la competitividad de su oferta.

A la vista de las difíciles circunstancias que en los últimos años están caracterizando a las industrias del Sector Público, no es de extrañar la baja capacidad de atracción de capital extranjero que tienen.

#### C.- Financiación y Rentabilidad

Son dos las características financieras del conjunto integrante del Sector Público: por un lado el gran volumen de recursos que recibe vía transferencias y, por otro, su mayor tendencia a endeudarse en los mercados internacionales de capital. El valor de las subvenciones de capital recibidas por este sector en 1986 equivale al 102 por ciento del valor del capital social de las empresas del mismo, a enorme distancia del Sector Multinacionalizado Exportador, el segundo en cuanto al volumen de subvenciones recibidas.

Sin embargo, esa elevada cifra no se reparte de forma proporcional entre los distintos subsectores sino que se concentra en aquellos sometidos a procesos de reconversión más intensos. De ahí que sean las industrias Siderometalúrgica, Química para la Agricultura y Construcción Naval las que acaparen la mayor parte de estas subvenciones. No obstante estas ayudas públicas se completan con otras importantes aportaciones de fondos que toman la forma de

CUADRO 6.24. FINANCIACION Y RENTABILIDAD  
SECTOR PUBLICO

Subsectores	Financiación (1)			Rentabilidad	
	Subvenciones de capital	Prestamos del exterior	Gastos financieros	% de beneficios	% de perdidas
SIDEROMETALURGIA	282,88	5,67	9,32	1,11	11,97
CONSTRUCCION NAVAL	10,06	37,35	6,20	1,32	66,19
OTRO MATERIAL DE TRANSPORTE	0,36	0,50	10,65	2,87	19,24
QUIMICA PARA LA AGRICULTURA	17,11	0,25	10,84	2,55	0,63
MECANICA DE PRECISION	7,00	0,07	8,40	6,48	3,75
TOTAL SECTOR	102,54	8,29	8,91	1,68	16,35
TOTAL MANUFACTURAS	15,41	4,36	9,69	5,46	3,02

Fuente : BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances.  
Elaboración Propia.

Notas : (1) Subvenciones de capital/capital social \* 100  
Prestamos del exterior/prestamos totales \* 100  
Gastos financieros/recursos ajenos \* 100

(2) Beneficios/producción \* 100  
Perdidas/producción \* 100



subvenciones de explotación. Tanto es así que la proporción de subvenciones a la explotación sobre producción en el Sector Público equivale a cinco veces la correspondiente al conjunto manufacturero<sup>11</sup>.

Por lo que respecta al endeudamiento externo, no debe sorprender el nivel alcanzado globalmente por el sector. Las empresas de estas industrias tienen un acceso más fácil a los mercados internacionales de capital puesto que la garantía derivada de su vinculación al sector público las hace especialmente solventes para el prestamista extranjero. En este aspecto, las diferencias intrasectoriales son, de nuevo, significativas destacando por su propensión a endeudarse en el exterior las firmas de la industria Siderometalúrgica y de la industria de Construcción Naval.

La rentabilidad de las industrias integrantes de este sector, es la menor de todos los sectores considerados ya que el porcentaje de beneficios sobre la producción apenas supera el 1 por ciento siendo la media del conjunto manufacturero superior al 5 por ciento. Por lo que respecta a las pérdidas registradas, la diferencia entre el Sector Público y el resto es aún mayor: más del 16 por ciento frente al 3 por ciento del conjunto manufacturero español.

A nivel de subsectores, se registran fuertes diferencias en el nivel de pérdidas. La industria de Construcción Naval supera ampliamente el 60 por ciento, seguido por Otro Material de Transporte y

---

<sup>11</sup> Son datos elaborados a partir de la información directa de la Central de Balances del Banco de España, para 1986.

Siderometalúrgica con un 20 y 12 por ciento respectivamente. Pérdidas que, dado el carácter eminente público de estos subsectores son absorbidas por los presupuestos nacionales. Los sectores con mayor proporción de capital privado registran, simultáneamente, importantes volúmenes de pérdidas y una relativamente alta participación del capital extranjero. Esto parece confirmar, una vez más, la hipótesis de que las pérdidas pueden jugar como factor de atracción para el capital extranjero en la medida que permite la adquisición de empresas a bajo coste. Este quizá sea el caso de algunas de las empresas incluidas en el subsector de 'Mecánica de Precisión' y 'Química para la Agricultura'.

### 2.2.5. Sector de Alimentación

Este sector ofrece un alto nivel de atracción de capital extranjero dentro del conjunto de manufacturas. La continua diversificación de la demanda hacia productos más elaborados constituye un elemento de atracción para las empresas multinacionales que parecen mostrar más interés por el abastecimiento del mercado interno que por la exportación. Solo en sectores muy concretos, el factor de atracción lo constituye la disponibilidad de cierto tipo de materias primas en nuestro país.

La naturaleza de las industrias de este grupo les ha permitido mantener la demanda interna, sostener las exportaciones y alcanzar altos niveles de productividad no solo recurriendo al ajuste de plantillas sino a un proceso de mejora tecnológica que se manifiesta tanto en los gastos en I+D del sector como en la tendencia a utilizar tecnología extranjera que incorpora a su propia producción.

Aunque estas industrias son dominio de la pequeña y mediana empresa, el sector cuenta con una importante participación de capital multinacional concentrado en las grandes empresas que son, a su vez, las que canalizan los flujos de capital y tecnología del sector procedentes, por lo general, de industrias ajenas a la alimentación.

Integran este grupo los siguientes subsectores:

. Dietética, Preparados y Otros

- . Confitería y Pastelería
- . Industria Vinícola
- . Industria Láctea
- . Industria Cárnica
- . Industria de Alimentación Animal
- . Grasas y Aceites
- . Otra Industria Alimentaria

#### A.- Internacionalización del Sector

El Sector de Alimentación no tiene la capacidad de atracción de inversión directa extranjera de los sectores Multinacionalizado Exportador o Flexible. Sin embargo, el volumen de proyectos de inversión autorizados a S.A.I. durante el trienio 1985-87, es comparable al de los otros dos sectores mencionados. En efecto, con proyectos de más de 100.000 millones de pesetas la industria alimentaria española se coloca en tercer lugar tras el Sector Multinacionalizado Exportador y del Sector Flexible.

Aunque el reparto de la IDE es relativamente homogéneo, las industrias preferidas por el inversor extranjero son, con diferencia, las que se dedican a la obtención de productos más elaborados y donde la diversificación de la demanda ha sido mayor. Por esta razón, el subsector de Dietética, Preparados y Otros ofrece un índice de atracción cuatro veces superior a los de Confitería e Industria Vinícola que son sus inmediatos seguidores.

El interés del capital extranjero por estos subsectores es relativamente reciente. Por ello, a pesar del volumen de inversión extranjera dirigido a

CUADRO 6.25. INVERSIÓN EXTRANJERA, GRADO DE APERTURA Y ESTRUCTURA DEL CAPITAL  
SECTOR ALIMENTACIÓN

Subsectores	Inversión extranjera (1)		Estructura del capital (2)		Grado de apertura comercial (3)
	1985-87	Cap. Atracción	Extranjero	Público	
DIETÉTICA, PREPARADOS Y OTROS	31322,81	198,25	24,24	0,00	32,20
CONFITERIA Y PASTELERÍA	11800,14	51,68	11,76	0,00	1,25
IND. VINICOLA	13265,64	42,65	7,47	1,61	28,82
IND. LACTEAS	6912,08	8,14	6,89	0,00	2,17
IND. CARNICAS	13847,73	18,35	5,67	1,49	5,14
IND. ALIMENTACIÓN ANIMAL	8421,96	10,17	1,82	2,63	41,36
GRASAS Y ACEITES	10069,40	-9,62	6,79	0,68	5,52
OTRA IND. ALIMENTARIA	8810,97	-7,13	11,03	1,07	10,43
TOTAL SECTOR	85570,37	-4,05	9,68	1,04	13,24
TOTAL MANUFACTURAS	921272,1	-	14,44	1,42	32,43

Fuente : MINECO. Listado de Expedientes Autorizados  
BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances  
MINECO. Estadísticas de Comercio Exterior de España  
Elaboración propia

Notas : (1) Total de inversión en millones de pesetas durante el trienio.

este sector durante los últimos años la participación exterior en el capital social no alcanza el nivel medio del conjunto de manufacturas del país. Solamente en el subsector de Dietética, Preparados y Otros - donde ya es tradicional la presencia de multinacionales- la participación del capital extranjero supera el 24 por ciento.

La distinta naturaleza de las actividades incluidas en el Sector de Alimentación explica el dispar comportamiento comercial de los subsectores definidos. Así, por ejemplo, es muy significativo el amplio intervalo por el que se mueve el grado de apertura comercial o el índice de VCR de los diferentes subsectores. No obstante, se observa una clara tendencia de todos los sectores a orientar su producción al mercado nacional. Con la excepción de la industria del vino, el resto dirigen más del 90 por ciento de su producción a satisfacer la demanda interna.

Son dos las razones que parecen explicar la escasa vocación exportadora de las empresas del Sector de Alimentación. Por una parte, la progresiva orientación de la demanda hacia productos más elaborados ha permitido a las empresas nacionales ir colocando, sin grandes problemas, su oferta productiva en un mercado nacional fuertemente protegido<sup>12</sup>. Por otra, el menor nivel de calidad de algunas producciones, la inadecuada dimensión empresarial de algunas firmas y la deficiente organización comercial

---

<sup>12</sup> Los productos de la industria alimentaria se encuentran en nuestro país en los primeros lugares por el nivel de protección efectiva que han recibido. Véase MELO, F. Y MONES, M.A. (1982): "La Integración de España...", op. cit. pag. 87-89.

CUADRO 5.26. DINAMICA EXPORTADORA Y COMPETITIVIDAD.  
SECTOR ALIMENTACION

Subsectores	Exportaciones				VCR	
	Variación (1)		Estructura (2)			
	1975-85	1985-87	1985	Tendencia		
					1985	Tendencia
DIETETICA, PREPARADOS Y OTROS	-7,59	744,13	0,02	-0,20	-97,90	-19,90
CONFITERIA Y PASTELERIA	36,71	-6,67	0,05	0,02	18,21	4,44
IND. VINICOLA	1,47	-2,90	1,30	-2,03	97,53	-1,01
IND. LACTEAS	12,03	400,07	0,01	-0,01	-93,66	1,69
IND. CARNICAS	9,16	40,14	0,12	-0,07	-66,66	12,76
IND. ALIMENTACION ANIMAL	44,04	-34,46	0,38	0,18	-45,20	13,17
GRASAS Y ACEITES	16,60	-15,87	1,87	-0,19	51,39	49,66
OTRA IND. ALIMENTARIA	131,21	-40,66	21,69	17,19	72,14	100,84
TOTAL SECTOR	60,65	-35,55	25,45	14,8	50,69	66,78
TOTAL MANUFACTURAS	13,99	-13,55	0,00	0,00	-	-

Fuente: MINECO. Estadísticas de Comercio Exterior.  
Elaboración Propia

Notas: (1) % de variación anual media en pesetas constantes

de algunos sectores dificulta la entrada en ciertos mercados y, en particular, en el de los países más desarrollados. En este sentido, el proteccionismo impuesto por estos países -en términos de normas de calidad, sanitarias, etc.- y el fuerte control en cierto tipo de bienes tienen las grandes empresas multinacionales, condiciona la exportación de la oferta española<sup>13</sup>.

De ahí que, aunque la dinámica exportadora del Sector esté solo al nivel medio del correspondiente a la industria manufacturera española, su comportamiento comercial hasta la entrada de España en la CEE pueda calificarse de muy aceptable.

Esta tendencia exportadora se quiebra a partir de la integración sobre todo en aquellos sectores menos penetrados por el capital extranjero y dirigidos a la obtención de productos menos elaborados. Por el contrario, una vez más los subsectores de Dietética, Preparados y Otros, Confitería y Pastelería, etc. mantienen sus ventas al exterior independientemente del proceso de integración.

#### B.- Oferta y Factores de Producción

La industria de la alimentación destaca dentro del conjunto de manufacturas español por el alto ritmo de producción alcanzado, solo superado por el Sector Multinacionalizado Exportador. La razón de ese elevado ritmo de actividad radica no tanto en la marcha de las

---

<sup>13</sup> Véase RODERO, A. Y DELGADO, M. (1980): "El Sector de Alimentación y Bebidas: Situación Actual y Problemas Principales", Papeles de Economía Española, nº 5, pag. 231-251.



CUADRO 6.27. ACTIVIDAD PRODUCTIVA.  
SECTOR ALIMENTACION

Subsectores	Capacidad de atracción de IDE (1)	Estructura (2)		Dinamica (3)		Orientación de la Producción (4)
		Producción	FBCF	Producción	FBCF	
DIEETICA, PREPARADOS Y OTROS	198,25	1,80	2,04	21,81	48,29	93,93
CONFITERIA Y PASTELERIA	51,68	1,99	2,83	10,81	14,19	99,09
IND. VINICOLA	42,65	1,60	1,20	8,28	2,87	71,80
IND. LACTEOS	8,14	2,74	2,07	12,42	5,69	99,49
IND. CARNICAS	18,35	3,39	1,21	9,30	2,39	98,34
IND. ALIMENTACION ANIMAL	10,17	2,65	0,94	18,74	22,54	91,13
GRASAS Y ACEITES	-9,62	2,70	0,95	27,29	16,77	95,33
OTRA IND. ALIMENTARIA	-7,13	8,25	7,07	13,64	27,44	94,80
TOTAL SECTOR	-4,05	25,12	18,31	14,36	18,00	95,19
TOTAL MANUFACTURAS	-	100	100	13,36	21,51	81,53

Fuente : MINECO. Listado de Expedientes Autorizados.  
INE. Encuesta Industrial.  
Elaboración Propia.

Notas : (1) Vease Metodos de Estimacion.  
(2) % sobre total Manufacturas.  
(3) Tasa de crecimiento medio anual, 1982-85.

exportaciones como en la evolución de la demanda interna. Variables de índole económica, sociológica, cultural, dietética, etc. han favorecido el crecimiento de la demanda de productos de mayor valor añadido y que exigen un mayor nivel técnico para su elaboración. En consecuencia, la tasa de crecimiento de la producción y de inversión en esos sectores se sitúa entre las más de la industria española<sup>14</sup>.

De esa tendencia general se separa la Industria Vinícola, una de las más orientadas a la exportación, donde el reajuste productivo impuesto por la política agrícola comunitaria se ha traducido en una reducción del nivel de producción, sin que ello signifique una pérdida de atracción del sector para el capital extranjero. La penetración en el mercado internacional de ciertos vinos espumosos de nuestro país se ha convertido en un factor de atracción de capitales procedentes, en buena parte, de la propia Comunidad.

Consecuencia lógica del ritmo de actividad conseguido es el índice de productividad del conjunto del sector que supera, sensiblemente, la media de la industria manufacturera. A esa situación contribuye, no tanto una ligera reducción del nivel de empleo como una evidente mejora tecnológica que, si bien no se manifiesta en los gastos medios en I+D del sector, si lo hace en términos de importación de tecnología<sup>15</sup>.

---

<sup>14</sup> Para un análisis global de la estructura del sector de industria alimentaria, puede consultarse: BANCO DE CRÉDITO AGRÍCOLA (1983): La Industria Agroalimentaria Española, Mundi-Prensa, Madrid.

<sup>15</sup> Véase FERNÁNDEZ NAVARRETE, D. Y RUESGA BENITO, S. (1984): "La Industria Alimentaria y su Futuro Inmediato", Economía Industrial, nº 235, pag. 59-77

CUADRO 6.28. FACTORES DE PRODUCCIÓN (1). EMPLEO  
SECTOR ALIMENTACIÓN

Subsectores	Empleo (1)		Estabilidad en el empleo (2)	Coste del empleo (3)	Relación Capital- Trabajo (4)
	Estructura	Evolución			
DIETÉTICA, PREPARADOS Y OTROS	1,00	1,45	91,53	2,76	4,07
CONFITERIA Y PASTELERÍA	4,68	-1,06	73,36	2,37	2,51
IND. VINICOLA	1,14	-2,34	71,44	2,76	10,01
IND. LÁCTEOS	1,38	-0,45	82,47	2,58	5,48
IND. CÁRNICAS	2,45	-0,91	86,16	2,01	2,70
IND. ALIMENTACIÓN ANIMAL	0,51	-2,58	96,45	2,58	7,22
GRASAS Y ACEITES	0,77	1,34	70,38	2,60	8,56
OTRA IND. ALIMENTARIA	5,99	-4,45	68,63	2,93	5,62
TOTAL SECTOR	17,92	-2,13	75,13	2,71	5,19
TOTAL MANUFACTURAS	100	-4,01	90,70	2,54	4,69

Fuente : BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances.  
INE. Encuesta Industrial.  
Elaboración Propia.

Notas : (1) Empleo sobre el total de manufacturas y % variación anual 1982-85.  
(2) Empleo fijo/empleo total \* 100.  
(3) Coste del empleo/numero de empleados fijos, en millones de pesetas.

CUADRO 6.29. FACTORES DE PRODUCCION (II). TECNOLOGIA Y PRODUCTIVIDAD  
SECTOR ALIMENTACION

Subsectores	Tecnología (1)				Productividad (2)	
	I+D/Prod.	% X	X-M	Dependencia	1985	Tendencia
DIETETICA, PREPARADOS Y OTROS	1,73	2,68	-2621	16,94	15,11	19,50
CONFITERIA Y PASTELERIA	0,00	0,00	0	-	3,56	12,16
IND. VINICOLA	0,00	0,00	0	-	11,77	11,43
IND. LACTEAS	0,15	0,00	-210	68,85	16,70	13,50
IND. CARNICAS	0,01	0,00	0	-	11,61	10,49
IND. ALIMENTACION ANIMAL	0,01	0,00	0	-	43,43	23,11
GRASAS Y ACEITES	0,00	0,00	0	-	29,43	24,98
OTRA IND. ALIMENTARIA	0,04	0,00	-1079	250,35	11,54	20,87
TOTAL SECTOR	0,67	2,68	-3910	24,04	11,75	17,61
TOTAL MANUFACTURAS	0,49	100	-18593	44,84	8,38	19,74

Fuente : BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances.

INE. Encuesta Industrial.

Elaboración Propia.

Notas : (1) Gastos en I+D sobre producción en 1986 y saldo de la Balanza Tecnológica.  
% Exportaciones de tecnología sobre total manufacturas.

En este caso, el sector Confitería y Pastelería se separa de la media de la industria alimenticia al ofrecer una tasa de productividad notablemente inferior. Se trata del subsector más intensivo en trabajo y con una estructura empresarial donde dominan las empresas de carácter familiar y sociedades cooperativas de tamaño medio y, por tanto, donde los ajustes de plantillas y la innovación tecnológica como vía para aumentar la productividad son más difíciles.

Los comentarios anteriores no hacen más que reflejar la dual estructura productiva que tiene el Sector de Alimentación, en el que conviven empresas de carácter multinacional con multitud de pequeñas empresas con frecuencia de carácter familiar o cooperativo<sup>16</sup>. Las primeras centran su actividad en la elaboración de alimentos con demanda en expansión, que tratan de captar mediante fuertes inversiones publicitarias y lanzando con frecuencia nuevos productos al mercado. Las segundas, por el contrario; están más orientadas a cubrir la demanda de alimentos menos elaborados, que pueden obtener con instalaciones de menor nivel técnico y cuya demanda no suele contar con el dinamismo de la anterior.

#### C.- Financiación y Rentabilidad

El Sector de Alimentación, de acuerdo con la favorable evolución que ha registrado en los últimos años, es el que menos ayuda pública ha recibido. Las

---

<sup>16</sup> En el Sector de Alimentación se concentran multinacionales de la importancia de Coca-Cola, Sanders, Nestle, etc.

CUADRO 6.30. FINANCIACION Y RENTABILIDAD  
SECTOR DE ECONOMIA SUMERGIDA

Subsectores	Financiacion (1)			Rentabilidad	
	Subvenciones de capital	Prestamos del exterior	Gastos financieros	% de beneficios	% de perdidas
IND. TEXTIL	17,07	0,38	14,23	5,82	1,27
CALZADO	0,20	0,00	15,54	2,40	6,72
CURTIDOS Y ARTS. PIEL	2,70	1,76	11,29	5,94	0,08
CONFECION	2,32	0,02	13,19	2,65	0,74
JUGUETERIA	0,00	0,00	15,15	4,80	1,63
TOTAL SECTOR	9,39	0,51	13,73	4,98	1,38
TOTAL MANUFACTURAS	15,41	4,36	9,69	5,46	3,02

Fuente : BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances.  
Elaboracion Propia.

Notas : (1) Subvenciones de capital/capital social \* 100  
Prestamos del exterior/prestamos totales \* 100  
Gastos financieros/recursos ajenos \* 100  
(2) Beneficios/produccion \* 100  
Perdidas/produccion \* 100

escasas subvenciones de capital que ha recibido se han concentrado en subsector de Industrias Lacteas, como elemento de apoyo a la necesaria reestructuración del sector ante la competencia comunitaria.

La industria alimentaria es también, dentro de conjunto de sectores definidos, la que menos acude a la financiación internacional. Solamente tiene cierta importancia el volúmen de créditos exteriores en el subsector de 'Dietética', precisamente el más vinculado al capital extranjero. En cualquier caso, y, a pesar de que el Sector de Alimentación es uno de los que menos capacidad de autofinanciación tiene dentro de la industria española, consigue mantener unos costes financieros en niveles relativamente bajos<sup>17</sup>.

Los indicadores de rentabilidad del conjunto de actividades integrantes del Sector de Alimentación, ponen de nuevo de manifiesto la satisfactoria trayectoria seguida en los últimos años. En efecto, todos los subsectores registran porcentajes de pérdidas mínimos; las más altas -las de las Industrias Lacteas- no alcanzan los valores medios del conjunto manufacturero español. La tasa de beneficios, aunque está ligeramente por debajo de la media, a nivel de subsectores alcanza valores bastante altos en varias industrias que, como la del vino, están muy consolidadas a nivel nacional e internacional o que, como la de 'Dietética' están en fuerte proceso de expansión.

---

<sup>17</sup> vease JORDANA, J. (1983): "La Industria Alimentaria Española", Papeles de Economía Española, nº 16, pag. 189-202.

### 3.2.6. Sector de Economía Sumergida

Integran este sector industrias de bienes de consumo, de amplia tradición exportadora, y en las que domina la pequeña y mediana empresa. La participación del capital extranjero en el sector no responde al volumen y dinamica de sus exportaciones y, en cualquier caso, la inversión extranjera de los últimos años es marginal.

Son actividades intensivas trabajo, con escaso nivel tecnológico, que basaron su desarrollo en la disponibilidad mano de obra barata, en la imitación de modelos diseñados en el exterior que posteriormente salían al mercado a bajo precio y con calidad media. El encarecimiento de los costes laborales, la competencia ejercida por los Nuevos Países Industrializados en productos standard y por los países industrializados en productos de calidad y diseño ha obligado a muchas empresas del sector a producir al margen de la legalidad, en condiciones de economía sumergida<sup>18</sup>.

En esta ocasión, el análisis se dificulta puesto que los indicadores -al menos los de producción, inversión y empleo- están infravalorados. No obstante, la información disponible pone de manifiesto la fragilidad del sector ante la creciente competencia ejercida por la Comunidad Económica Europea y los

---

<sup>18</sup> Sobre este tema es de interés el trabajo de RUESGA, S. (1989): Al otro lado de la economía, Ed. Pirámide, Madrid.



países asiáticos<sup>19</sup>.

En consecuencia, obtener rendimientos en base a exportaciones competitivas por bajos costes laborales conseguidos - en términos de economía sumergida no constituye, a la vista de los resultados, un factor de atracción para la inversión extranjera en nuestro país.

Integran este grupo, los siguientes subsectores:

- . Industria Textil
- . Calzado
- . Curtidos y Artículos de Piel
- . Confección
- . Juguetería

#### A.- Internacionalización del Sector

Como dijimos, el Sector de Economía Sumergida es el menos atractivo para el capital extranjero de los siete definidos en este trabajo, a cierta distancia del Sector No Competitivo. El valor del indicador de la capacidad de atracción de capital extranjero pone de manifiesto lo menguado de las inversiones recibidas por el sector en los últimos años, que apenas alcanza el 1 por ciento del total recibido por la industria manufacturera española.

Naturalmente, la poca capacidad de atracción de IDE de este sector, es coherente con el escaso peso que

---

<sup>19</sup> Sobre la competencia que en este tipo de productos ejercen estos países puede consultarse DONGES, J.-B. (1983): "El reto de los Nuevos Países Industrializados para la Industria Española", Economía Industrial, nº 234, pgs. 87-101.

dentro del capital social tiene el capital extranjero. Entre las industrias que integran el Sector de Economía Sumergida, la mayor participación extranjera se registra en la Industria Textil y en la de Juguetería con porcentajes sobre el capital social del 7 y 14 por ciento respectivamente. El subsector textil es el único que resulta algo más atractivo para el capital extranjero como pone de manifiesto la cifra de IDE autorizada entre 1985 y 1987.

Otro rasgo común a todas las industrias del Sector de Economía Sumergida es su fuerte tradición a exportar. Esa propensión exportadora y la elevada protección del mercado interno, explican que el índice de VCR sea de los más altos que registra la industria manufacturera española. Sin embargo, las dificultades que han encontrado este tipo de productos en el mercado mundial han debilitado la dinámica comercial del Sector y le han hecho perder más de 10 puntos en el total de las exportaciones españolas en poco más de diez años.

A nivel intraindustrial, el debilitamiento de las ventas al exterior han sido más acusados en los subsectores de Confección y Calzado que han llegado a representar en el total de exportaciones manufactureras el 3 y 7 por ciento respectivamente. Las dificultades comerciales de la industria del Calzado están estrechamente vinculadas a la política proteccionista de los Estados Unidos durante los últimos años. A ello hay que añadir, la imposibilidad de competir por una parte, con la producción de los NPI en los segmentos de mercados donde la competitividad se consigue por precios y, por otra, con la producción de países como Francia e Italia en mercados donde la cuota se gana con

CUADRO 6.31. INVERSIÓN EXTRANJERA, GRADO DE APERTURA Y ESTRUCTURA DEL CAPITAL  
SECTOR DE ECONOMÍA SUMERGIDA

Subsectores	Inversión extranjera (1)		Estructura del capital (2)		Grado de apertura comercial (3)
	1985-87	Cap. Atracción	Extranjero	Público	
IND. TEXTIL	5272,13	-5,92	6,96	1,19	20,33
CALZADO	150,87	-30,74	4,89	1,64	54,19
CURTIDOS Y ARTS. PIEL	247,90	-40,46	1,30	0,58	63,53
CONFECCION	918,94	-52,89	5,44	0,00	10,91
JUGUETERIA	1380,71	-66,05	14,71	0,00	32,63
TOTAL SECTOR	7970,54	-41,16	6,09	0,87	25,93
TOTAL MANUFACTURAS	921272,10	-	14,44	1,42	32,43

Fuente : MINECO. Listado de Expedientes Autorizados  
BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances  
MINECO. Estadísticas de Comercio Exterior de España  
Elaboración propia

Notas : (1) Total de inversión en millones de pesetas durante el trienio.  
vease métodos de estimación.

(2) % sobre de capital extranjero y público sobre el capital social  
(3)  $(X+M)/Producción \times 100$

CUADRO 6.32 DINAMICA EXPORTADORA Y COMPETITIVIDAD.  
SECTOR DE ECONOMIA SUMERGIDA

Subsectores	Exportaciones		VCR	
	Variacion (1)		Estructura (2)	
	1975-85	1985-87	1985	Tendencia
IND. TEXTIL	8,73	-6,95	0,01	-4,96
CALZADO	3,86	-7,54	3,19	-3,55
CURTIDOS Y ARTS. PIEL	10,87	6,71	1,29	-0,52
CONFECCION	1,65	-5,25	1,08	-1,64
JUGUETERIA	5,10	0,40	0,50	-0,47
			21,45	-12,29
			92,81	-3,46
			19,20	21,70
			15,31	-28,77
			22,97	-35,34
TOTAL SECTOR	5,73	-4,65	6,08	-11,15
			43,41	-4,14
TOTAL MANUFACTURAS	13,99	-13,55	0,00	0,00
			-	-

Fuente: MINECO. Estadísticas de Comercio Exterior.  
Elaboración Propia

Notas: (1) % de variación anual media en pesetas constantes  
(2) % sobre total exportaciones de manufacturas y diferencia 1975-85  
(3) VCR(1985) - VCR(1975)

calidad y diseño<sup>20</sup>.

Los problemas de la industria de Confección son semejantes en cuanto a su falta de competitividad en los mercados internacionales. En este caso, no es tanto un problema de costes y precios como de inadaptación de la oferta española a la demanda internacional. El esfuerzo por desarrollar y exportar la moda española, apoyado decididamente por la Administración, es evidente que mejora las perspectivas del sector aunque no haya tenido aún un reflejo cuantitativo apreciable<sup>21</sup>.

Los comportamientos más dinámicos en cuanto a exportación los registran el subsector de Curtidos y Artículos de Piel y la Industria Textil con ritmos de crecimiento anuales del 11 y 8 por ciento respectivamente, entre 1975 y 1985. En el primer caso, la adaptación a los cambios de gustos y modas de la demanda externa ha permitido manteniendo la cuota en el mercado de productos de piel y mejorar sensiblemente la posición del subsector en términos de VCR. En el segundo, los apoyos públicos recibidos para mantener la competitividad exterior de los productos textiles han compensado, en parte, los efectos de la contracción del comercio mundial de estos productos y de la mayor competencia exterior<sup>22</sup>.

---

<sup>20</sup> Vease SINTES, F. (1982): "El Calzado Alicante en la Encrucijada", Información Comercial Española, nº 588-589, pag. 111-118.

<sup>21</sup> Vesas FABREGAT, V., GRANELL, F. Y SALMURRI, J. (1980): "Problemas Actuales y Perspectivas del Sector Textil y Confección", Papeles de Economía Española, nº 5, pag. 168-183.

<sup>22</sup> En este sentido, destacan los efectos de los sucesivos Acuerdos Multifibra que se han ido elaborando a lo largo de los últimos años.

La incorporación de España a la CEE ha agravado los problemas comerciales de algunas empresas del sector textil al eliminarse las medidas de apoyo a la exportación, por un lado y, por otro, al intensificarse la competencia ejercida por la producción comunitaria en nuestro propio país. Problemas que no son extensibles a aquellas otras empresas cuya adaptación a las normas y gustos del consumidor extranjero les permite mantener producciones crecientes para la exportación.

La industria de Juguetería ocupa, en cuanto a dinámica exportadora, un lugar intermedio dentro del Sector de Economía Sumergida. Sus problemas de competitividad internacional son semejantes a los comentados anteriormente aunque, en este caso, la menor protección del mercado interno que ha recibido ha facilitado las importaciones de juguetes más sofisticados, procedentes de países de alto nivel de desarrollo, lo que ha reducido en más de 35 puntos el índice de VCR de esta industria.

#### B.- Oferta y Factores de Producción

Como consecuencia lógica del deterioro de las exportaciones del sector y de la contención de la demanda interna hasta bien entrada la actual década, el Sector de Economía Sumergida registra un cierto estancamiento tanto en términos de producción como de inversión, en comparación con el resto de los sectores definidos. No obstante, tanto estos datos como los correspondientes a los factores de producción deben tomarse con cautela al ser bastante irregular la

CUADRO 6.33. ACTIVIDAD PRODUCTIVA.  
SECTOR DE ECONOMIA SUMERGIDA

Subsectores	Capacidad de atracción de IDE (1)	Estructura (2)		Dinamica (3)		Orientación de la Producción (4)
		Produccion	FBCF	Producción	FBCF	
IND. TEXTIL	-5,92	4,08	4,38	9,22	5,31	86,73
CALZADO	-30,74	1,21	0,40	12,45	19,14	50,67
CURTIDOS Y ARTS. PIEL	-40,46	1,04	0,65	27,50	50,04	67,68
CONFECION	-52,89	2,34	1,14	9,16	7,42	92,19
JUQUETERIA	-66,05	0,33	0,18	5,54	-14,04	72,96
TOTAL SECTOR	-41,16	9,00	6,75	11,00	7,30	82,89
TOTAL MANUFACTURAS	-	100	100	13,36	21,51	81,53

Fuente : MINECO. Listado de Expedientes Autorizados.  
INE. Encuesta Industrial.  
Elaboración Propia.

- Notas : (1) Vease Metodos de Estimacion.  
(2) % sobre total Manufacturas.  
(3) Tasa de crecimiento medio anual, 1982-85.  
(4) % de ventas en Espa a sobre ventas totales en 1986.

CUADRO 6.34. FACTORES DE PRODUCCION (1). EMPLEO  
SECTOR DE ECONOMIA SUMERGIDA

Subsectores	Empleo (1)		Estabilidad en el empleo (2)	Coste del empleo (3)	Relación Capital- Trabajo (4)
	Estructura	Evolucion			
IND. TEXTIL	6,08	-5,41	91,66	1,77	2,46
CALZADO	2,00	-5,20	94,48	1,50	0,86
CURTIDOS Y ARTS. PIEL	0,99	-1,17	80,59	2,30	2,72
CONFECCION	5,14	-2,66	92,55	1,86	1,29
JUGUETERIA	0,39	-7,82	83,77	2,12	1,26
TOTAL SECTOR	14,61	-4,28	91,10	1,82	2,01
TOTAL MANUFACTURAS	100	-4,01	90,70	2,54	4,69

Fuente : BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances.  
INE. Encuesta Industrial.  
Elaboración Propia.

Notas : (1) Empleo sobre el total de manufacturas y % variación anual 1982-85.  
(2) Empleo fijo/empleo total \* 100.  
(3) Coste del empleo/numero de empleados fijos, en millones de pesetas.  
(4) Inmovilizado total/numero de empleados fijos, en millones de pesetas.



CUADRO 6.35. FACTORES DE PRODUCCION (II). TECNOLOGIA Y PRODUCTIVIDAD  
SECTOR DE ECONOMIA SUMERGIDA

Subsectores	Tecnología (1)				Productividad (2)	
	I+D/Prod.	% X	X-M	Dependencia	1985	Tendencia
IND. TEXTIL	0,02	0,00	-375	635,59	5,62	17,47
CALZADO	0,09	0,00	-17	68,00	5,09	20,91
CURTIDOS Y ARTS. PIEL	0,17	0,00	0	-	8,76	29,72
CONFECCION	0,01	0,00	-5	71,43	3,81	12,84
JUGUETERIA	0,05	0,00	0	-	7,21	17,46
TOTAL SECTOR	0,04	0,00	-397	208,95	5,17	17,53
TOTAL MANUFACTURAS	0,49	100	-18593	44,84	8,38	19,74

Fuente : BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances.  
INE. Encuesta Industrial.  
Elaboración Propia.

Notas : (1) Gastos en I+D sobre producción en 1986 y saldo de la Balanza Tecnológica.  
% Exportaciones de tecnología sobre total manufacturas.  
Saldo de la Balanza Tecnológica en millones de pesetas.  
Importaciones de Tecnología / Gastos en I+D \* 100  
(2) producción/empleo \* 100 y % variación anual 1982-85.

situación de algunas empresas.

Es bien sabido que las características de este sector en cuanto a la intensidad de utilización de mano de obra, el menor contenido tecnológico y a la posibilidad de fragmentar el proceso productivo, han permitido que algunas empresas contengan la presión de los costes recurriendo a su ocultación legal o, simplemente, al trabajo a domicilio. Y, en efecto, al menos la contención de costes se ha conseguido y, a la altura de 1986, el Sector de Economía Sumergida tiene el menor coste de mano de obra por empleado de toda la industria manufacturera lo que no constituye, en absoluto, un factor de atracción de capital extranjero como ponen de manifiesto el escaso volumen de inversión recibida de exterior en los últimos años.

Además, no se ha conseguido un aumento significativo de la productividad que sigue siendo la menor y la menos dinámica de todos los sectores analizados. El esfuerzo por mantener la competitividad de la producción, basado en el mantenimiento de precios y costes, no ha sido suficiente para hacer frente a la competencia externa. Tanto es así que, aun con las reservas comentadas respecto a la información disponible, el Sector de Economía Sumergida registra el menor ritmo de crecimiento de la Formación Bruta de Capital y el menor esfuerzo de renovación tecnológica, tanto en términos de I+D como de importaciones de tecnología.

De esta tendencia general se excluye el subsector de Curtidos y Artículos de Piel que gracias a buen comportamiento exportador comentado

anteriormente consigue ritmos de crecimiento de la producción superiores a la media del sector y, en consecuencia, un notable crecimiento de la FBCF.

Del mismo modo, en una parte del subsector textil se aprecia un comportamiento diferenciador tanto en ritmos de producción como en términos de Formación Bruta de Capital Fijo debido, como hemos comentado, a la adaptación de algunas empresas a las nuevas condiciones de diseño y calidad demandadas por los países industrializados. Y es esto lo que puede justificar la relativa capacidad de atracción de este subsector. No obstante, el número de empresas que se adaptan a la demanda exterior no es suficientes para compensar el gran volumen de aquellas que mantienen una oferta productiva tradicional y que se han visto sometidas a continuos procesos de reconversión que, hasta el momento, no se han traducido en mejoras de la competitividad y la producción.

### C.- Financiación y Rentabilidad

Los ratios de financiación reflejan las dificultades del Sector de Economía Sumergida. El dominio de la pequeña y mediana empresa nacional hace difícil el acceso al mercado internacional de capitales y encarece los costes financieros, más elevados en general como consecuencia de la menores garantías que ofrecen la mayoría de las empresas del sector. En este sentido destacan los costes que soportan las industrias de Calzado y Juguetería.

Aunque en el conjunto del sector el volumen de subvenciones de capital recibidas resulta inferior al

CUADRO 6.36. FINANCIACION Y RENTABILIDAD  
SECTOR DE ECONOMIA EMERGIDA

Subsectores	Financiación (1)			Rentabilidad	
	Subvenciones de capital	Préstamos del exterior	Gastos financieros	% de beneficios	% de pérdidas
IND. TEXTIL	17,07	0,38	14,23	5,82	1,27
CALZADO	0,20	0,00	15,54	2,40	6,72
CURTIDOS Y ARTS. PIEL	2,70	1,76	11,29	5,94	0,08
CONFECCION	2,32	0,02	13,19	2,65	0,74
JUGUETERIA	0,00	0,00	15,15	4,80	1,63
TOTAL SECTOR	9,39	0,51	13,73	4,98	1,38
TOTAL MANUFACTURAS	15,41	4,36	9,69	5,46	3,02

Fuente : BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances.  
Elaboración Propia.

Notas : (1) Subvenciones de capital/capital social \* 100  
Préstamos del exterior/prestamos totales \* 100  
Gastos financieros/recursos ajenos \* 100  
(2) Beneficios/producción \* 100  
Pérdidas/producción \* 100

del conjunto de manufacturas, los mencionados planes de reconversión a que se ha visto sometida la Industria Textil elevan, por encima de la media la proporción de subvenciones recibidas por dicho subsector. Conviene aclarar que, en este caso, no son las subvenciones el factor de atracción de la escasa inversión extranjera del sector, sino el buen comportamiento de un pequeño grupo de empresas dentro del mismo.

En cuanto a los ratios de rentabilidad, el carácter irregular de estas industrias dificulta la obtención de conclusiones tanto por lo que respecta a los beneficios como a las pérdidas.

### 2.2.7. Sector No Competitivo

Se trata de uno de los sectores menos atractivos para el capital extranjero puesto que apenas concentra el 3 por ciento del total de inversiones autorizadas en el período de análisis. Esta situación resulta coherente si se tiene en cuenta que el conjunto de industrias de ese sector, particularmente afectadas por la crisis económica de los últimos años, ha perdido la dinámica exportadora que las convirtió en uno de los pilares básicos de la exportación española en el período anterior a la crisis.

El continuo deterioro de su competitividad en los mercados internacionales ha impedido que, a diferencia del Sector Flexible, las exportaciones jugases como elemento compensador de la caída de la demanda interna. En esas condiciones, la posibilidad de repercutir el incremento de los costes ha sido mínima y ni siquiera el recurso al ajuste de plantillas ha permitido recuperar el nivel de competitividad que exigen las actuales condiciones de un mercado exterior cada vez más penetrado por nuevos competidores.

En cualquier caso, solo los subsectores más intensivos en capital y los que todavía mantienen cierta importancia relativa dentro del conjunto de las exportaciones del sector, son los que concentran el escaso nivel de inversión extranjera en el sector.

Integran el sector las siguientes actividades:

. Maquinaria Agrícola e Industrial

- . Tratamiento de los Metales
- . Otros Productos Metálicos
- . Madera, Corcho y Muebles
- . Otras Manufacturas

#### A.- Internacionalización del Sector

Como hemos dicho anteriormente, el Sector No Competitivo es, tras el de Economía Sumergida, el menos atractivo para el inversor extranjero, como ponen de manifiesto el valor registrado tanto por el indicador de capacidad de atracción, como por el porcentaje de capital extranjero. No obstante, aunque esta es la tónica general, a nivel de subsectores se observa una cierta concentración de los proyectos de IDE autorizada en las industrias de Maquinaria Agrícola e Industrial, Tratamiento de los Metales y Otras Manufacturas. En esta última industria es donde la participación extranjera puede tener cierta relevancia al estar casi el 15 por ciento del capital social en manos de no residentes.

En general, los escasos flujos de inversión extranjera en subsectores dedicados a la producción de maquinaria están relacionados con reciente auge de la construcción en nuestro país y con proyectos de obras públicas. De ahí que, además de la fabricación de tractores, sean la maquinaria para la construcción, gaseoductos, etc. las actividades que absorben la práctica totalidad de la inversión extranjera en maquinaria.

Otro tanto puede decirse del relativo interés que muestra el inversor extranjero por ciertas

CUADRO 6.37. INVERSIÓN EXTRANJERA, GRADO DE APERTURA Y ESTRUCTURA DEL CAPITAL  
SECTOR NO COMPETITIVO

Subsectores	Inversión extranjera (1)		Estructura del capital (2)		Grado de apertura comercial* (3)
	1985-87	Cap. Atracción	Extranjero	Público	
MAQ. AGRÍCOLA E INDUSTRIAL	5280,26	-28,87	6,96	1,19	39,88
TRATAMIENTO DE METALES	5647,95	-0,61	4,89	1,64	46,35
OTROS PRODUCTOS METÁLICOS	2540,24	-25,55	1,30	0,58	27,28
MADERA CORCHO Y MUEBLES	2765,27	-58,26	5,44	0,00	20,88
OTRAS MANUFACTURAS	5590,86	-8,47	14,71	0,00	42,62
<b>TOTAL SECTOR</b>	<b>21824,58</b>	<b>-29,94</b>	<b>6,09</b>	<b>0,87</b>	<b>37,30</b>
<b>TOTAL MANUFACTURAS</b>	<b>921272,10</b>	<b>-</b>	<b>14,44</b>	<b>1,42</b>	<b>32,43</b>

Fuente : MINECO. Listado de Expedientes Autorizados  
BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances  
MINECO. Estadísticas de Comercio Exterior de España  
Elaboración propia

Notas : (1) Total de inversión en millones de pesetas durante el trienio.

Vease métodos de estimación.

(2) % sobre de capital extranjero y público sobre el capital social

(3)  $(X+M)/Producción \times 100$



CUADRO 6.38. DINAMICA EXPORTADORA Y COMPETITIVIDAD. SECTOR NO COMPETITIVO						
Subsectores	Exportaciones				VCR	
	Variación (1)		Estructura (2)		1985	Tendencia
	1975-85	1985-87	1985	Tendencia		
MAQ. AGRICOLA E INDUSTRIAL	2,42	-0,85	2,96	-4,03	-36,33	-62,37
TRATAMIENTO DE METALES	5,54	7,51	0,21	-0,19	31,02	-12,69
OTROS PRODUCTOS METALICOS	8,13	-18,80	0,67	-0,42	28,54	25,48
MADERA CORCHO Y MUEBLES	19,89	-27,15	1,92	0,04	-5,10	14,78
OTRAS MANUFACTURAS	-0,09	-3,07	0,95	-1,85	-7,96	11,06
TOTAL SECTOR	4,95	-10,21	6,71	6,45	-20,47	-26,05
TOTAL MANUFACTURAS	13,99	-13,55	100	0	-	-

Fuente: MINECO. Estadísticas de Comercio Exterior.  
Elaboración Propia

Notas: (1) % de variación anual media en pesetas constantes  
(2) % sobre total exportaciones de manufacturas y diferencia 1975-85  
(3) VCR(1985) - VCR(1975)

actividades vinculadas con la obtención de productos metálicos. En este caso, además de los materiales para la construcción, parece ser la industria auxiliar del automóvil el destino preferido por la inversión exterior.

En este caso, la dinámica exportadora no juega papel alguno como factor de atracción del capital extranjero. Además, las industrias que han recibido más inversión directa extranjera entre son, precisamente, las de menor dinamismo exportador. En concreto, los tres subsectores que concentran la IDE registran ritmos de crecimiento de las exportaciones, entre 1975 y 1985, inferiores al 6 por ciento anual, muy por debajo del comportamiento exportador del conjunto manufacturero español.

Es más, en la mayoría de los subsectores a la ralentización de la demanda externa se ha sumado un progresivo aumento de la competencia externa en nuestro país, como refleja el continuo crecimiento de las importaciones y, en particular, las de productos más sofisticados tecnológicamente<sup>23</sup>.

En el caso de **Madera, Corcho y Muebles** la falta de atracción de capital extranjero está relacionada con el estancamiento de la actividad del sector en los últimos años consecuencia de la reducción de las exportaciones al no poder con las condiciones de diseño, capacidad industrial y tecnológica que caracterizan a los más serios competidores de la oferta

---

<sup>23</sup> Vease NIETOS CIVICOS, A. (1979): "Comentarios generales sobre la industria de bienes de equipo y su situación tecnológica", Economía Industrial, nº 188, pag. 104-121.

española, los países de la CEE.

### B.- Oferta y Factores de Producción

La progresiva pérdida de cuota de mercado exterior y la insuficiencia de la demanda interna para hacer frente a los importantes volúmenes de producción del Sector No Competitivo, son la razón última del estancamiento en que se han visto inmersas las industrias del mismo. Esta situación se manifiesta en el escaso crecimiento de las cifras de producción de todas las industrias del sector que, en ningún caso, alcanzan el ritmo medio de crecimiento que registra el conjunto manufacturero español. La situación es especialmente acusada en los subsectores vinculados a la fabricación de productos metálicos aunque, en este caso, las actividades a que nos hemos referido anteriormente relacionadas con la construcción y la industria del automóvil pueden ser las que están dando un cierto dinamismo a los subsectores metálicos, al menos por lo que respecta a las cifras de FBCF.

El panorama generalizado de estancamiento del Sector No Competitivo no mejora al analizar el comportamiento de las magnitudes relativas a los factores de producción. El esfuerzo tecnológico, medido tanto en términos de I+D como de importaciones de tecnología, es pequeño y muy concentrado en el subsector de maquinaria. El ajuste de plantillas no consigue elevar de forma apreciable la productividad con la excepción, de nuevo, de la industria de maquinaria donde las mayores inversiones y la mejora tecnológica consiguen incrementar la producción por hombre, aunque siga estando lejos de alcanzar los

CUADRO 6.39. ACTIVIDAD PRODUCTIVA.  
SECTOR NO COMPETITIVO

Subsectores	Capacidad de atracción de IDE (1)	Estructura (2)		Dinámica (3)		Orientación de la Producción (4)
		Producción	FECF	Producción	FECF	
MAQ. AGRICOLA E INDUSTRIAL	-28,87	2,70	2,10	10,26	21,79	73,56
TRATAMIENTO DE METALES	-0,61	1,67	2,25	4,48	21,89	66,58
OTROS PRODUCTOS METALICOS	-25,55	2,15	2,06	5,80	13,82	80,83
MADERA CORCHO Y MUEBLES	-58,26	3,31	2,46	9,10	0,04	83,22
OTRAS MANUFACTURAS	-8,47	0,41	0,52	12,01	15,51	69,50
TOTAL SECTOR	-29,94	10,24	9,38	7,94	12,05	73,56
TOTAL MANUFACTURAS	-	100	100	13,36	20,47	81,53

Fuente : MINECO. Listado de Expedientes Autorizados.  
INE. Encuesta Industrial.  
Elaboración Propia.

Notas : (1) Vease Metodos de Estimacion.  
(2) % sobre total Manufacturas.  
(3) Tasa de crecimiento medio anual, 1982-85.  
(4) % de ventas en España sobre ventas totales en 1986.

CUADRO 6.40. FACTORES DE PRODUCCIÓN (I). EMPLEO  
SECTOR NO COMPETITIVO

Subsectores	Empleo (1)		Estabilidad en el empleo (2)	Coste del empleo (3)	Relación Capital- Trabajo (4)
	Estructura	Evolución			
MAQ. AGRÍCOLA E INDUSTRIAL	3,83	-3,93	94,96	2,57	1,78
TRATAMIENTO DE METALES	2,45	-4,06	91,22	2,59	5,63
OTROS PRODUCTOS METÁLICOS	4,63	-3,25	85,56	2,70	3,12
MADERA CORCHO Y MUEBLES	7,69	-4,54	84,16	1,82	3,18
OTRAS MANUFACTURAS	0,74	-3,16	89,99	1,54	2,19
TOTAL SECTOR	19,33	-4,00	90,45	2,40	3,18
TOTAL MANUFACTURAS	100	-4,01	90,70	2,54	4,69

Fuente : BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances.  
INE. Encuesta Industrial.  
Elaboración Propia.

Notas : (1) Empleo sobre el total de manufacturas y % variación anual 1982-85.  
(2) Empleo fijo/empleo total \* 100.  
(3) Coste del empleo/numero de empleados fijos, en millones de pesetas.  
(4) Inmovilizado total/numero de empleados fijos, en millones de pesetas.

CUADRO 6.41. FACTORES DE PRODUCCION (II). TECNOLOGIA Y PRODUCTIVIDAD  
SECTOR NO COMPETITIVO

Subsectores	Tecnología (1)				Productividad (2)	
	I+D/Prod.	% X	X-M	Dependencia	1985	Tendencia
MAQ. AGRICOLA E INDUSTRIAL	0,55	1,22	-165	16,28	5,90	16,08
TRATAMIENTO DE METALES	0,05	0,00	-5	6,67	5,72	9,73
OTROS PRODUCTOS METALICOS	0,15	0,00	-6	0,16	3,90	10,06
MADERA CORCHO Y MUEBLES	0,01	0,00	0	-	3,61	15,79
OTRAS MANUFACTURAS	0,29	0,00	-9	10,00	4,68	16,76
TOTAL SECTOR	0,25	1,22	-185	3,76	4,44	13,65
TOTAL MANUFACTURAS	0,49	100	-18593	44,84	8,38	19,74

Fuente : BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances.  
INE. Encuesta Industrial.  
Elaboración Propia.

Notas : (1) Gastos en I+D sobre producción en 1986 y saldo de la Balanza Tecnológica.  
% Exportaciones de tecnología sobre total manufacturas.  
Saldo de la Balanza Tecnológica en millones de pesetas.  
Importaciones de Tecnología / Gastos en I+D \* 100  
(2) Producción/empleo \* 100 y % variación anual 1982-85.

niveles medios de la industria manufacturera.

Por todo ello, no cabe esperar una mejora del sector a corto y medio plazo que lo dote de cierto atractivo a ojos del capital extranjero.

### C.- Financiación y Rentabilidad

A pesar de las dificultades por las que está pasando el Sector No Competitivo, la ayuda pública, al menos la que se canaliza vía subvenciones al capital, es la menor tras la que recibe el Sector de Alimentación. Dentro del Sector, el reparto de las subvenciones es muy desigual y orientado prioritariamente a las industrias de producciones metálicas.

De acuerdo con el escaso grado de multinacionalización del sector, el recurso a la financiación externa es muy pequeño. El mayor coste que, en general, tienen los préstamos en el mercado de capital español eleva considerablemente los costes financieros que soporta el sector.

La rentabilidad de las actividades integrantes del Sector No Competitivo es algo menor que la correspondiente al conjunto de sectores definidos. Las industrias de Madera, Corcho y Muebles y Otras Manufacturas son, dentro del S.N.C. las que registran un mayor porcentaje de beneficios. Por lo que respecta a las pérdidas, el conjunto del sector está por debajo de los valores medios aunque a nivel de subsectores las diferencias son notables: las industrias de productos metálicos tienen un volumen de pérdidas muy superior a

CUADRO 6.42. FINANCIACION Y RENTABILIDAD  
SECTOR NO COMPETITIVO

Subsectores	Financiación (1)			Rentabilidad	
	Subvenciones de capital	Prestamos del exterior	Gastos financieros	% de beneficios	% de pérdidas
MAQ. AGRICOLA E INDUSTRIAL	3,28	1,36	9,48	5,62	0,83
TRATAMIENTO DE METALES	6,26	1,13	9,61	2,53	3,37
OTROS PRODUCTOS METALICOS	38,96	0,17	11,44	4,63	8,38
MADERA CORCHO Y MUEBLES	4,07	0,00	13,83	8,55	0,36
OTRAS MANUFACTURAS	0,29	4,94	11,63	9,43	0,41
TOTAL SECTOR	9,11	0,99	10,43	5,26	2,47
TOTAL MANUFACTURAS	15,41	4,36	9,69	5,46	3,02

Fuente : BANCO DE ESPAÑA, Central de Balances.  
Elaboración Propia.

- Notas : (1) Subvenciones de capital/capital social \* 100  
Prestamos del exterior/prestamos totales \* 100  
Gastos financieros/recursos ajenos \* 100  
(2) Beneficios/producción \* 100  
Pérdidas/producción \* 100



la media, superando en algun caso el 8 por ciento, mientras que el resto, registra pérdidas mínimas.

En este caso, por tanto, ni las perdidas ni los beneficios son un factor de atracción del sector de cara al inversor extranjero.

En consecuencia, más que hablar de factores de atracción del Sector lo idoneo parece referirse a los factores que desincentivan la presencia extranjera en las empresas del mismo. Y, en este sentido, la falta de perspectivas de revitalización del sector parece mostrarse como el principal elemento disuasorio.

### 3.- FACTORES DE ATRACCION DE LA INVERSION EXTRANJERA SEGUN SU ORIGEN

#### 3.1. ASPECTOS METODOLOGICOS

El objetivo de este capítulo se centra en intentar una cuantificación de los factores de atracción más relevantes de la inversión directa extranjera en España, según la procedencia de la misma. Con ello se trata de poner de manifiesto la relación que existe entre la estructura y dinámica de la industria española y su capacidad para unas condiciones favorables para el capital extranjero. Las posibles conclusiones de un análisis como el propuesto permitirían obtener criterios de política industrial que colaboren a definir los factores a estimular de cara a la mejora de una parte importante de la red productiva de nuestro país.

Para este proposito es necesario recurrir a los análisis teoricos más recientes sobre el tema a fin de sintetizar los factores que, al menos desde ese punto de vista, se consideran relevantes y explicativos de la inversión directa en cualquier país. De la abundante literatura existente sobre este tema destacan como factores de atracción para la inversión exterior, entre otros, los siguiente<sup>24</sup>:

- . ventaja comparativa en términos de coste del factor trabajo del país receptor.

A partir de los supuestos de la teoría clásica el comercio internacional se deduce que los flujos

---

<sup>24</sup> Vease Parte Primera de este trabajo.

de inversión se dirigen hacia aquellos países donde el coste de la mano de obra sea relativamente más barato, o lo que es lo mismo, hacia donde el capital esté mejor remunerado. Bajo estos supuestos, la inversión directa recibida por la economía española se debería dirigir a los sectores con un coste laboral más bajo.

Trabajos más recientes como los de Kojima, vinculan ventaja comparativa en términos de costes del factor trabajo con ventajas comparativas de comercio exterior. Entiende que, para cierto tipo de inversiones altamente vinculadas a la actividad exportadora, cuando en el país de origen el incremento de los costes del trabajo le hacen perder su competitividad, reaccionan trasladándose a otro país donde el coste de la mano de obra les permita seguir manteniendo esa ventaja comparativa en términos de comercio exterior. De acuerdo con este planteamiento, una parte de la inversión directa recibida por nuestro país se debería dirigir a aquellos sectores cuyo coste le permiten ser más competitivos en términos de intercambios comerciales.

- . obtener ventajas comerciales gracias a determinadas variables institucionales y locacionales.

De las variables institucionales son de especial importancia aquellas que hacen referencia a las medidas de protección como elemento de atracción de IDE. Las aportaciones de Hirsch, Horst, Batra,

Ramachandran, entre otros, concluyen que la inversión directa en el exterior es una forma de obviar las medidas de protección del mercado interior, tratando de abastecerlo desde dentro. Por otra parte, las variables locacionales pueden hacer referencia a las ventajas que se deriban de la propia situación geográfica de los países receptores y de las ventajas que supone la proximidad a grandes mercados que se pretende abastecer.

En el caso de España, las ventajas para la inversión extranjera estarían también relacionadas tanto con la proximidad a uno de los mercados con mayor capacidad de compra del mundo, como es la CEE, como con el hecho de que ante la integración en ese mercado pudieran obviar el freno proteccionista de la comunidad frente a determinados productos. En definitiva, se trataría de abastecer tanto el mercado español como el comunitario desde nuestro propio país y, en este último caso, favoreciendo nuestras exportaciones al resto de los miembros de la comunidad.

- . aprovechar las ventajas tecnológicas de inversor.

Son varias las aportaciones teóricas que basan, más o menos directamente, su explicación de la inversión directa en la tecnología. Por una parte, Hymer entiende que la ventaja tecnológica es elemento determinante del poder oligopolístico de determinadas empresas. Y es, precisamente, el mantenimiento de ese poder la razón última de la

\* inversion. Por otra parte, Dunning entiende que las imperfecciones del mercado tecnologico son un incentivo suficiente para que, en determinadas condiciones, las empresas decidan su internalización mediante inversiones directas en otros países que le permitan seguir manteniendo el control de esa tecnología.

La aplicación de esos supuestos se traduciría, para el caso español, en que cuanto más intensivos en tecnologíasean los sectores industriales, mayor debería ser su capacidad de atracción de inversión directa extranjera.

- . aprovechar ventajas locales, en términos de
- . incentivos públicos.

Son varios los modelos teoricos que explican los flujos de inversión directa atendiendo a las ventajas citadas. La existencia de subvenciones a sectores concretos, de incentivos fiscales a determinados tipos de inversion, la creación de zonas francas, etc. son las variables que juegan en los modelos elaborados por Horst, Dunning y Batra, entre otros, para determinar el destino de la inversión del exterior.

En este caso, el apoyo publico -en términos de incentivos fiscales y financieros- recibido por algunos sectores en el contexto de la politica industrial de nuestro país durante los últimos años, la promoción de zonas francas en determinadas regiones españolas, etc. deberían constituir un factor de atracción de inversión

directa.

La evidencia de los últimos años pone de manifiesto que una ventaja adicional a las anteriormente citadas puede ser la posibilidad de adquirir a bajo coste empresas con pérdidas fiscalmente amortizables. Ello explicaría cierto tipo de inversiones, en principio, contradictorias si solo se acepta el criterio de rentabilidad como factor de atracción. La rentabilidad, en estas circunstancias, se consigue reduciendo, incluso eliminando, el impuesto sobre los beneficios conseguidos, posteriormente, por la sociedad. Es decir, no se trata siempre de reflotar una empresa con la aplicación de nuevas técnicas de gestión, comercialización, producción, etc. como de crear otra empresa y adquirir para ella una denominación social que le permita aprovechar determinados beneficios fiscales, por los que se paga<sup>25</sup>.

- . aprovechar las ventajas que puedan derivarse del control de las etapas finales del ciclo del producto.

De acuerdo con los trabajos de Vernon, a medida que se avanza en el ciclo de vida del producto, aparece la inversión directa como forma de mantener la actividad internacional de las empresas del sector antes de que empresario de los mercados abastecidos por exportaciones,

---

<sup>25</sup> En este sentido, es de interés el trabajo de CARRASCOÑA MORALES, A. (1989) : "Fiscalidad e Inversión Exterior", Información Comercial Española, nº 665, pag. 189-203.

decidan sustituir importaciones por producción nacional.

En este sentido, los sectores industriales dedicados a la obtención de cierto de productos maduros que todavíamantienen un alto ritmo de actividad por su aceptación en el mercado nacional e internacional aparecerían con cierto grado de atracción del capital exterior.

Son escasos los trabajos que intentan cuantificar la importancia de estos factores como determinantes de los flujos de inversión directa exterior. La mayoría de los análisis consultados, basados normalmente en encuestas a empresas o filiales de multinacionales, no pueden más que enumerar los factores que, a juicio de los entrevistados, han determinado la inversión. Además, la buena parte de los análisis realizados se hacen al margen de cuestiones sectoriales, lo que impide relacionar la actividad propia de la empresa con las características del sector económico en que opera y, por tanto, con los factores de atracción que éste ofrece al capital extranjero.

En algunos casos, se han intentado análisis más globales en términos de inversión directa en relación con las ventajas comparativas comerciales de los diferentes sectores de actividad. Este tipo de análisis, elaborado al margen de los datos de comercio, se han planteado derivando conclusiones sobre el comercio partiendo exclusivamente de datos de inversión directa recibida y realizada.

En el caso de la economía española, las cosas

se complican aún más ya que a la escasa metodología diseñada para detectar ciertos factores de atracción de inversión, se une las insuficiencias de la información cuantitativa a que aplicarla. Por ejemplo, el método de estimación de la relación entre Ventaja Comparativa e inversión directa diseñado por Michelet es inaplicable al no disponerse de los datos de inversión española en el exterior con un grado de desagregación suficiente<sup>26</sup>.

En cualquier caso, siempre queda la posibilidad de utilizar las técnicas econométricas para detectar relaciones entre variable a explicar y variables explicativas. No obstante, son varias las razones que desaconsejan, en nuestro caso, el empleo de esa metodología.

. La primera, que el diseño de un modelo de regresión con datos disponibles en España tendría que ser necesariamente de sección cruzada. Ello implica que lo más que se obtendría son unos coeficientes que, a nivel global, es decir, a nivel de los cuarenta y un sectores definidos, reflejaría la importancia de cada uno de los factores de atracción considerados.

. La segunda, que parece lógico pensar que existan diferencias en los factores de atracción correspondientes a esos 41 sectores. Como se recordará, hemos definido siete agrupaciones sectoriales atendiendo a los rasgos comunes que

---

<sup>26</sup> Vease MICHALET, C.A. y CHEVALIER, T. (1985): "France", incluido en DUNNING, J. (Ed): Multinational enterprise, economic structure and international competitiveness, John Wiley & Sons, Nueva York, pag. 91-125.



presentan las actividades integrantes. Por ello, lo que tendría interés es determinar los factores relevantes en cada una de esas siete grandes agrupaciones. Es decir, tendría que estimarse no uno sino siete modelos para detectar la influencia de las variables explicativas en cada uno de los grandes grupos. El problema, en este caso es que el número de observaciones quedaría escasesivamente reducido ya que, en el sector más numeroso, no pasarían de ocho. El problema del 'agotamiento de datos' invalidaría cualquier posible conclusión basada en ese análisis.

Por ello, en un intento de superar las limitaciones que se derivan de la ausencia de metodologías concretas para cuantificar factores de atracción de inversión extranjera y los escasos resultados que se obtendrían de la aplicación de técnicas econométricas, hemos basado nuestro trabajo en la elaboración y análisis de una serie de indicadores que se exponen a continuación.

#### **a.- Indicador de ventajas de comercio exterior.**

Se trata de un indicador que refleja la relación existente entre la inversión directa exterior y los flujos comerciales en base al comportamiento de los cuarenta y un sectores definidos. Se pretende detectar, hasta que punto la inversión extranjera está tratando de aprovechar las ventajas que supone el acceso privilegiado de la producción nacional a ciertos mercados internacionales, en particular el de la CEE, y, a la vez, el efecto de la IDE sobre la dinámica exportadora de ciertos sectores.

Este indicador se ha construido teniendo en cuenta el peso relativo de las exportaciones de cada uno de los siete grandes sectores sobre el total a la altura de 1985, así como la dinámica mostrada por las misma en el decenio 1975-85. En concreto, la formula aplicada es la siguiente

$$\frac{\% \text{ de Exportaciones} * \% \text{ Variación anual de las exportaciones}}{100}$$

#### b.- Indicador de ventaja tecnologica.

Con este indicador se pretende detectar en que medida el inversor extranjero trata, estableciendose en nuestro país, de rentabilizar la ventaja derivada del control de ciertas tecnologías. A la vez, permite analizar el efecto de la inversión directa extranjera sobre el nivel tecnologico de los sectores a donde se dirige.

La definición del indicador se ha efectuado teniendo en cuenta el doble origen que puede tener la tecnología. Por un lado, puede ser el resultado de la investigación desarrollada por las propias empresas, por otro, puede ser consecuencia de la adquisición de tecnologías desarrolladas por otras firmas. Por ello, el indicador se ha construido en función de los gastos en I+D del sector -relativizados por el volumen de producción del mismo- y de la adquisición de tecnología extranjera.

Por tanto, el indicador ha quedado ha quedado diseñado de lasiguiente forma:

Gastos en I+D sobre producción \* Importaciones netas de Tq.  
100

**c.- Indicador de las ventajas derivadas del  
abastecimiento del mercado interior.**

Se trata de detectar con este indicador el atractivo que, para determinado tipo de inversiones, tiene abastecer el mercado interior mediante producción en el mismo frente a la alternativa de hacerlo vía exportaciones. Este indicador puede, simultáneamente, reflejar hasta que punto determinados obstáculos al comercio internacional, se están salvando mediante la estrategia de invertir en el exterior.

El indicador se ha construido teniendo en cuenta la orientación de la producción hacia el mercado interior, es decir

Ventas en el mercado interior  
Producción \* Apertura comercial

**d.- Indicador de la ventaja derivada de los costes  
del trabajo.**

Con este indicador se intenta analizar la influencia de los costes laborales como factor de atracción de IDE. El indicador óptimo sería aquel que comparara, para cada uno de los sectores definidos, los costes del trabajo en España y en el país de origen de la inversión. Sin embargo, las dificultades que entraña conseguir y homogeneizar la información por países y

sectores, nos han obligado a elaborar un tipo de indicador más general. En concreto, hemos optado por un indicador de las diferencias de costes entre los sectores considerados.

Con este indicador se puede analizar hasta que punto actividades que tienen unos costes de mano de obra más reducidos, tienen más capacidad o no, de atracción de capital extranjero. Naturalmente, se ha tenido en cuenta la importancia que tiene el factor trabajo en cada uno de los sectores. Por ello, el indicador seleccionado es

Diferencia de costes con el sector de costes mínimos	*	% empleo del sector sobre total
---	---	------------------------------------

100

#### e.- Indicador de las ventajas derivadas de los incentivos públicos.

Se pretende recoger en este indicador la influencia que tienen las medidas de política económica diseñadas para mejorar la situación del sector, sobre la inversión extranjera. Puesto que las medidas de apoyo se suelen dirigir hacia los sectores con dificultades, este indicador mediría hasta que punto los incentivos públicos son capaces de amortiguar los problemas de ciertas actividades productivas y acabar convirtiéndolas en atractivas para el capital extranjero.

El indicador se ha construido a partir de las subvenciones de capital concedidas por la Administración española como proporción del capital social de las empresas del sector. Por tanto, el

indicador queda como sigue:

$$\frac{\text{Subvenciones de capital}}{\text{Capital Social}} * 100$$

**f.- Indicador de las ventajas derivadas de otros factores.**

Con este indicador se trata de recoger todo un conjunto de influencia de difícil identificación y cuantificación pero que, en última instancia, juegan como un factor de atracción en razón de la rentabilidad que se obtiene por la conjugación de diversos factores que van desde la posibilidad de aprovechar la buena marcha del sector en términos de competitividad en mercado nacional e internacional hasta determinadas ventajas de otra índole, incluso las de carácter fiscal que pueden estar estrechamente relacionadas con la aparición de pérdidas.

Naturalmente, con la información disponible no es posible obtener un indicador global de todo este tipo de factores. Lo más que se puede hacer en este sentido, es definir un indicador que refleje la marcha general del sector, bien entendido que se trata de un indicador de carácter residual que no se limita exclusivamente a relacionar directamente las variables incluidas en el mismo, sino la influencia general de la amplia gama de factores no considerados en los indicadores anteriores.

El indicador, limitado por la información disponible, se ha definido teniendo en cuenta que las mejoras de rentabilidad están relacionadas con la

evolución de la formación bruta de capital. Matizando la dinamica inversora con las pérdidas que a nivel global presenta el sector porque reflejan el resultado empresarial de la situación del sector. De ahí que hayamos construido el indicador a partir del volumen, en 1985, y evolución entre 1982 y 1985 de la formación bruta de capital y el nivel de perdidas del sector. Es decir,

$$\frac{\% \text{ de FBCF del sector sobre el total} * \% \text{ crecimiento anual}}{\% \text{ perdidas sobre capital social}}$$

Los indicadores definidos, calculados para los siete grandes sectores considerados se han homogeneizado dando, a cada uno de dichos indicadores, el valor 100 en el sector donde se registra el valor máximo. De esta forma, se obtiene una tabla de doble entrada -sectores, indicadores- que refleja la importancia de los factores de atracción definidos en cada uno de los sectores. A partir de esa matriz, se ha construido una matriz de ponderaciones de los factores de atracción, dando el valor 100 a la suma, por sectores, de los valores que registra cada uno de los factores considerados. Los resultados son los que aparecen en el Anexo 15 y del mismo destacan los siguientes rasgos:

- . En el Sector Multinacionalizado Exportador, el factores de atracción más relevantes es el comercio y, en menor medida, el indicador que hemos denominado otros factores. Por lo que respecta al primer indicador, esto significa que la inversión directa recibida por las actividades integrantes del mismo están aprovechando, a la vez que dinamizando, la posición del sector en el

mercado internacional. El alto valor que registra el segundo indicador, refleja la importancia de obtener una rentabilidad elevada mediante estrategias no solo comerciales, de inversión, de gestión, etc. sino también las derivadas, en algunos casos, de otras estrategias empresariales.

- . En el Sector Intensivo en Tecnología destaca, con diferencia respecto a los demás factores, la intensidad y el esfuerzo tecnológico. En este sector, por tanto, el inversor está tratando de aprovechar, básicamente, las ventajas que se consiguen controlando la utilización de determinadas tecnologías.
- . En el Sector Flexible, el factor de atracción más importante es, una vez más, el denominado otros factores, donde la rentabilidad de la inversión aparece como factor determinante. Como segundo factor de atracción las ventajas por diferencias de costes laborales explican la inversión en este sector. Por tanto, en esta ocasión la inversión directa recibida por los subsectores incluidos en el Sector Flexible intenta, prioritariamente, aprovechar una amplia gama de estrategias que permiten al inversor maximizar la rentabilidad de su inversión y la capacidad del sector para adaptarse al cambio en las condiciones económicas generales.
- . En el Sector Público, los apoyos recibidos desde la Administración deben constituir el elemento de atracción fundamental de las inversiones que

recibe. Hay que recordar en este punto, que tales apoyos han permitido mantener, en algunos casos, la actividad productiva de las industrias del sector mediante las diferentes medidas de fomento de las exportaciones.

- . En el Sector de Alimentación el factor de atracción más relevante y diferencial con respecto al resto de sectores lo constituye el mercado interior. Las ventajas derivadas del abastecimiento de un mercado pujante como es el español, han sido aprovechadas a través de inversiones directas en parte para obviar las medidas que lo protegen de la producción exterior. En este sector, además hay otra razón adicional para explicar determinadas inversiones como es la posibilidad de acceder con facilidad a ciertas materias primas imprescindibles para el desarrollo de la industria alimentaria. No obstante, este factor no aparece recogido como tal en el análisis cuantitativo que realizamos por las dificultades que entraña su cuantificación y lo específico del mismo, que lo hace casi irrelevante para el resto de los sectores definidos.
- . En principio, el principal factor de atracción del Sector de Economía Sumergida, debería constituirlo el menor coste laboral que soporta, en comparación con los que corresponden a los demás sectores debido a la propia estrategia laboral de las empresas de sector. La importancia de este factor resalta al tener en cuenta que se trata de industrias muy intensivas en factor



trabajo. En ambos sectores, el importante volúmen de mano de obra que emplean, hace especialmente relevante la diferencia de costes como factor de atracción de inversión extranjera.

- . Con carácter general, la capacidad de atracción de IDE del denominado **Sector No Competitivo** estaría en función de una combinación de factores entre los que destacan el **apoyo público** y ciertas ventajas en términos de **costes laborales**. La relevancia del indicador correspondiente a **otros factores** permite deducir la existencia de estrategias inversoras que utilizan ventajas al margen de las generalmente determinan la rentabilidad, como las que podrán ser las derivadas de la amortización fiscal de pérdidas.

Una vez detectados los factores que, a nivel sectorial, parecen más relevantes de cara al inversor extranjero, el siguiente paso consiste en determinar cuales son los que explican la inversión directa procedente de cada una de las areas consideradas. Para ello, se ha utilizado la matriz de ponderaciones y la distribución sectorial de la inversión recibida de cada una de las areas economicas objeto de estudio. De esta forma, y tras sumar los valores que toman los factores de atracción en cada sector, se obtiene una medida de los más relevantes para el inversor de cada una de las areas de origen del capital.

Naturalmente, hay que tener en cuenta que las cifras obtenidas son valores relativos, y, en ningún caso constituyen una medida exacta de la capacidad de atracción de uno de los factores mencionados. Y, en

cualquier caso, tales factores no agotan la amplia gama de los que pueden resultar de interés para cierto tipo de inversiones extranjeras y que, por razones obvias, no es posible su consideración. Se trata, en definitiva, de destacar los factores de atracción de inversión extranjera más relevantes desde la perspectiva económica española.

En consecuencia, los resultados de la cuantificación que hemos expuesto, permiten una aproximación al análisis de las causas de la inversión que recibe la industria manufacturera española de distintas áreas económicas.

### 3.2. RASGOS GENERALES DE LA INVERSION DIRECTA EXTERIOR SEGUN SU ORIGEN Y SECTOR DE DESTINO.

Para conocer con cierta profundidad los factores que están favoreciendo la presencia de capital extranjero en España, es necesario comenzar analizando la inversión directa que procede de cada una de las áreas definidas y su importancia relativa dentro del total. El cuadro siguiente refleja la participación en cada sector, del capital procedente de cada una de las áreas económicas consideradas y cuyos rasgos fundamentales pasamos a analizar.

En primer lugar destaca, por su enorme volumen la inversión directa procedente de la Comunidad Economica Europea que supone, aproximadamente, el 50 por ciento del valor de los proyectos de inversión directa autorizados por la Administración española entre 1985 y 1987. La presencia del capital comunitario es importante en todos los sectores considerados aunque, lo es más especialmente en el Sector Multinacionalizado Exportador y en el Sector Flexible donde su participación supera el 50 por ciento del total.

Tales flujos de inversión proceden, fundamentalmente de tres países -República Federal Alemana, Holanda e Italia- que concentran tres cuartas partes de la inversión directa comunitaria. En el extremo opuesto, se encuentra Grecia con cantidades inapreciables por lo que respecta a inversión directa en el sector manufacturero español.

La magnitud de la inversión que procede de

Cuadro 4.43. ORIGEN Y DESTINO SECTORIAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN EL SECTOR MANUFACTURERO  
ESPAÑA. 1985-87.

ORIGEN	TOTAL (%)	SECTORES (1)						
		S.M.E.	S.I.T.	S.E.L.	S.H.U.	S.A.L.	S.E.S.	S.N.C.
Comunidad Europea	46,18	51,81	32,51	52,43	24,91	27,73	42,79	54,47
Estados Unidos	9,82	4,28	32,08	7,23	17,25	17,74	47,91	3,67
Países Bajos	7,31	5,92	8,95	8,96	1,72	11,87	1,36	6,66
Japón	5,79	10,26	1,13	0,02	0	0,42	0	1,42
Resto CEE	5,34	2,76	1,83	11,31	43,24	0,07	0,01	16,80
Latinoamérica	0,07	0,02	0	0,32	0	0,04	0,05	0,03
Resto Mundo	1,38	2,24	0,18	0,41	0,11	0,34	1,27	0,44
España (2)	24,10	22,72	23,32	19,31	12,76	41,79	6,61	16,46
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
(m.m. pts.)	763.017,8	416604,0	63.032,3	123.929,1	23.523,0	103530,0	9.793,2	22.606,3

Fuente : MINEO, Dirección General de Transacciones Exteriores.  
Elaboración propia

Notas : (1) Distribución porcentual por sectores

(2) Inversión procedente de empresas con capital extranjero ya instaladas en España.

Italia o de la República Federal Alemana es coherente con el potencial económico y tecnológico de ambos países. Sin embargo, la relación entre la notable cuantía de la IDE que procede de Holanda no concuerda con el que cabría esperar de un país con características económicas y tecnológicas semejantes a las holandesas. En esta ocasión parecen ser factores de índole fiscal lo que en buena parte explican el enorme volumen de inversión directa recibido de ese país. Y, en concreto, parece que este Holanda está presentando los rasgos característicos de lo que se suele denominar 'paraísos fiscales' o 'países puente'.

Con carácter general, en Holanda las rentas generadas por participaciones de firmas holandesas en otras compañías están exentas del impuesto de Sociedades. La amplia red de acuerdos firmados por este país para evitar la doble imposición, así como la facilidades que otorga al establecimiento de firmas extranjeras, explica el gran volumen de inversión procedente de ese país y que no son más que recursos canalizados por este país puesto que, de hacerlo directamente desde otras áreas, se verían perjudicadas a nivel fiscal<sup>27</sup>. En definitiva, las distorsiones fiscales que se derivan de los distintos sistemas tributarios nacionales, están convirtiendo a Holanda en una plataforma de inversión, con características semejantes a las de Panamá, Suiza u otros Paraísos Fiscales.

Tras la Comunidad Económica Europea, el principal inversor lo constituye nuestro propio país.

---

<sup>27</sup> Véase TABERNAL, H. (1988) : "Holanda : Un Camino para Invertir en España", Diario Expansión, 6 de Junio.

En efecto, algo más del 24 por ciento de las inversiones autorizadas durante el trienio considerado, tienen su origen en asociadas o filiales españolas de empresas extranjeras. Es decir, que España es una de las principales plataformas de inversión directa extranjera en nuestro país.

Una de las explicaciones de esta elevada cifra es la existencia de holdings inversores españoles, participados por sociedades extranjeras que consiguen con esta fórmula ventajas fiscales y financieras importantes. En primer lugar, las posibles ventajas fiscales derivadas tanto de la posibilidad de presentar una declaración tributaria consolidada y de poder aprovechar el ahorro fiscal conseguido compensando las pérdidas de una filial con los beneficios de otras, como de la ausencia de control tributario de los capitales interiores invertidos<sup>28</sup>. En segundo lugar, el establecimiento de un holding que actúe como intermediario del inversor en los mercados financieros, puede facilitar el endeudamiento del mismo tanto en el mercado nacional como en el mercado internacional.

Además, hay que tener en cuenta que dentro de las cifras de inversión directa extranjera canalizada por empresas instaladas en nuestro país, se encuentra la correspondiente a la reinversión de beneficios de estas empresas. A nivel sectorial, donde realmente adquiere más importancia este tipo de inversiones es en el Sector de Alimentación, sector en el que desde hace años, la presencia de filiales de empresas multinacionales es importante.

---

<sup>28</sup> Para profundizar en este tema, puede consultarse el trabajo de GONZÁLEZ POVEDA, V. (1986) : Tributación de No Residentes, Fondo Editorial La Ley, Madrid.

Las inversiones directas procedentes de Estados Unidos siguen en importancia a las inversiones extranjeras desde España. La inversión procedente de este país es relevante, especialmente, en el Sector Intensivo en Tecnología donde un tercio de la inversión directa recibida tiene ese origen. Aunque la participación norteamericana en el Sector de Economía Suemrgida es alta, su importancia real es mínima dado el escaso volúmen de inversiones que reciben las actividades que lo integran.

Hay que tener presente que, probablemente, las cifras correspondientes a la inversión directa norteamericana en nuestro país están infravaloradas como consecuencia del tratamiento fiscal que se otorga a las rentas conseguidas en España por inversores estadounidenses. La inexistencia de un acuerdo hispano-norteamericano para evitar la doble tributación está obligando a canalizar la inversión a nuestro país a través de sociedades intermedias establecidas en países que, como Holanda, tienen firmados los correspondientes convenios tanto con España como con Estados Unidos.

Los denominados Paraísos Fiscales, Japón y el Resto de Países de la OCDE tienen una importancia semejante como inversores en la industria española aunque el volúmen recibido no es comparable, en ningún caso, con el de los países antes analizados.

En el primer caso, es fundamentalmente Suiza y, en menor medida, Panamá las economías responsables de la inversión directa industrial en nuestro país. De Antillas Holandesas, Islas Gran Cayman, Bermudas, etc.

apenas si procede un 1 por ciento de la inversión directa de los Paraísos Fiscales. Con todo, la inversión procedente de estos países es muy superior a lo que corresponde a su nivel técnico y ecocómico. De nuevo, las denominadas sociedades 'pantalla' y las sociedades 'intermedias'<sup>29</sup> creadas en estos países para aprovechar las distorsiones fiscales y las redes de convenios de doble tributación, están canalizando inversiones que, en realidad tienen un origen diferente<sup>30</sup>. En concreto, las preferencias de este tipo de inversión se dirigen a las industrias incluidas en el Sector de Alimentación.

En el caso de los países de la OCDE, el grueso de la inversión directa en España se origina en Canadá, Portugal y los dos países escandinavos y solo tiene relevancia dentro de las que reciben las empresas incluidas en el denominado Sector Público.

A diferencia de lo que ocurre con otros países de nivel de desarrollo tecnológico comparable, el volumen de inversión procedente de Japón es, todavía, relativamente pequeño y se concentra en el Sector Multinacionalizado Exportador. No obstante, registra una dinámica mucho más elevada que el resto de los países industrializados.

Por su parte, la inversión directa procedente

---

<sup>29</sup> Las sociedades 'intermedias' (conduit companies) se establecen en esos países para eliminar la imposición en el país donde se generan las rentas. Las compañías 'pantalla' (base companies) se establecen en países de muy baja o nula tributación para reducir los impuestos en el país de origen del inversor.

<sup>30</sup> Sobre estos temas, es de interés el trabajo desarrollado por la O.C.D.E. (1987) : International Tax Avoidance and Evasion, París.



de los cuatro Países Latinoamericanos más desarrollados así como la del Resto del Mundo, tienen una importancia marginal en la medida que solo representan el 0,1 y 1,4 por ciento del total, respectivamente. Por ello, su participación no es relevante en ninguno de los sectores considerados.

En consecuencia, a nivel de áreas de origen la inversión, un pequeño grupo de países, en concreto los de la Comunidad Económica Europea, España y Estados Unidos son los responsables de la mayor parte de inversión directa recibida por la industria manufacturera española.

### 3.3. FACTORES DE ATRACCION DE LA INVERSION DIRECTA EXTRANJERA PAIS DE ORIGEN.

Tras detectar las areas económicas de donde procede la inversión directa recibida por la industria manufacturera española, pasamos a analizar los factores de atracción que han sido más apreciados por el inversor extranjero de cada una de esas areas. Y, para ello, hay que analizar la distribución a nivel de subsectores de las inversiones procedentes de las areas económicas definidas.

#### 3.3.1. Comunidad Económica Europea

Como se desprende de lo anterior, la inversión directa procedente de la CEE se caracteriza, por su alto nivel de concentración en los sectores **Multinacionalizado Exportador y Flexible**, que acaparan más del 80 por ciento de toda la IDE que recibe el sector manufacturero español de ese grupo de países.

Esa concentración se explica por el atractivo que tiene para el inversor comunitario la Industria del Automovil, la Industria Farmacéutica, ambas incluidas en el Sector Multinacionalizado, y la industria del Papel y Cartón integrada en el Sector Flexible.

Por lo que respecta al automovil, desde hace años las mayores empresas comunitarias de esta industria han tomado posiciones en el mercado español y, desde él, lanzan al mercado mundial, y en particular al propio mercado comunitario, determinados modelos. A esta situación ha colaborado el fuerte proceso de

## CUADRO 6.44 DISTRIBUCION SECTORIAL Y FACTORES DE ATRACCION DE LA INVERSION EXTRANJERA PROVENIENTE DE : COMUNIDAD EUROPEA. 1985-87

## A. DISTRIBUCION SECTORIAL

SECTORES	TOTAL (%)	SUBSECTORES DERECHADOS (1)		
		1	2	3
Multinacionalizado Exportador	61,22	Ind. Automovil (28,8)	Ind. farmacéutica (17,8)	Q. Orsuno Final ( 7,0)
Intensivo en Tecnología	5,64	Eq. Electricos (2,9)	M.Of. Ordenadores (2,9)	Eq. Mecánicos (1,0)
Flexible	20,03	Papel y Carton (11,8)	Vidrio y Cerámica (2,6)	Prod. Metalicos (2,0)
Público	0,91	Siderometalurgia (0,7)	Q. Agricultura (0,2)	Mec. Precisión (0,02)
Alimentación	7,98	Dietética y otros (2,6)	Confitería y Past. (2,2)	Grasas y Aceite (1,0)
Economía Sumergida	0,94	Ind. Textil (0,5)	Juvelería (0,3)	Confección (0,1)
No Competitivo	3,28	Otras Manufact. (1,3)	Otros. Prod. Metal. (0,6)	Med. Circho, Mueble (0,5)
TOTAL	100,00			
(m.m. pts)	(362,9)			

## B. FACTORES DE ATRACCION (2)

Para:	Comercio exterior	Control tecnológico	Mercado interior	Coste trabajo	Apoyo público	Otros Factores	TOTAL
COMUNIDAD EUROPEA	32,6	14,0	6,4	10,2	7,1	29,7	100,00
TOTAL MUNDIAL	30,9	14,7	8,5	9,8	7,2	28,8	100,00

Fuente : MINETO. Dirección General de Transacciones Exteriores y Aduanas.

BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances

Elaboración propia

Notas : (1) Los tres primeros subsectores donde se concentra la IDE. Porcentaje sobre total invertido en manufacturas.  
 (2) Véase Nota Metodológica

concentración a que se ha visto sometido este sector en la CEE y que ha fortalecido la estructura oligopolística del mismo<sup>31</sup>. A la vez, se ha producido una cierta concentración geográfica de los emplazamientos en productivos en función del tipo de automóvil y un importante desarrollo de los intercambios intracomunitarios de este tipo de productos, como consecuencia de la especialización que ha tenido lugar entre los fabricantes<sup>32</sup>.

La presencia comunitaria de empresas del sector químico es especialmente intensa en la Industria Farmacéutica y, en menor medida, en la Industria Química de Consumo Final. Es una evidencia que, durante los últimos años, las grandes multinacionales de estos sectores han consolidado su participación en el mercado español constituyendo, en unos casos, importantes redes de comercialización de sus productos y estableciendo sus propios laboratorios y plantas de producción y, en otros casos, participando mayoritariamente en las empresas ya existentes.

En el caso concreto de la Industria Farmacéutica, la legislación española en temas sanitarios, puede haberse convertido en un importante

---

<sup>31</sup> A la altura de 1986, seis empresas -Volkswagen, Fiat, Ford, Peugeot, General Motors y Renault- concentraban más del 75 por ciento de las ventas en el mercado comunitario del automóvil. Véase COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (1987): The Car Industry in 1986, Directorate General for Internal Market and Industrial Affairs, Bruselas

<sup>32</sup> Los fabricantes franceses e italianos han orientado su producción, básicamente, hacia el mercado de automóviles pequeños, mientras que los fabricantes alemanes se dedican, a la fabricación de coches medianos y grandes. Véase, GUAL, G. (1987): "La Industria del Automóvil y las Políticas de Integración de Mercado en la Comunidad Europea", Economía Industrial, nº 258, nov-dic, pag. 89-102.

factor de atracción del capital por varias razones. En primer lugar, por la mayor permisividad con que se comercializan en nuestro país los medicamentos. En segundo lugar, porque el tipo de productos que se pueden ofrecer en el mercado español está menos limitado que en otros países. De ahí que algunas empresas matrices hayan optado por desarrollar en España, al menos, las fases finales del proceso de producción a las que se incorporan sustancias básicas adquiridas, en general, de la propia matriz.

En cuanto a la Química de Consumo Final, se aprecia un cierto atractivo para inversiones que, teniendo su origen en otro tipo de actividad, utilizan este sector como forma de diversificar el riesgo de la misma. De ahí la sorprendente interconexión que a veces existe entre empresas que pertenecen a actividades tan dispares como las que corresponde al sector químico y al de bebidas, o a las de las empresas de alimentación y ciertas petroquímicas, etc.<sup>33</sup>.

Por lo que respecta al sector de papel y cartón el atractivo para el inversor comunitario radica, no tanto en la rentabilidad que pudiera derivarse del carácter oligopolístico del sector, sino la que se obtiene mediante determinadas estrategias empresariales del inversor extranjero<sup>34</sup>. Nos estamos

---

<sup>33</sup> Los casos de la participación de Benedictine en la rama de perfumería de Cristian Dior, o la penetración de British Petroleum en Industrias Cárnicas de Navarra, son buen ejemplo de la estrategia de diversificación de riesgo a que nos referimos.

<sup>34</sup> Estos son, al menos, los resultados obtenidos, para el caso de España, en los trabajos de PETITBO, A. (1987): "El Control de los Mercados de Productos Industriales (una aplicación del sistema de índices Linda)", *Economía Industrial*, nº 257, sep-oct, pag. 57-74 y de JAUMANDREU, J. Y MATO, G. (1987): "Concentración Industrial en España: Medida,

refiriendo a la penetración en el este sector de inversiones extranjeras a través de holdings de inversión que utilizan empresas del citado sector como plataforma para invertir en otro tipo de actividades no vinculadas directamente al mismo<sup>35</sup>.

Por lo que respecta a los factores de atracción para la inversión procedente de la CEE, aparecen como más relevantes los que permiten aprovechar las ventajas de comercio exterior, y de un amplio conjunto de factores de carácter diverso incluidos en otros factores. La importancia del factor comercial es coherente con la alta proporción de inversión directa que se canaliza a través del Sector Multinacionalizado Exportador. El conjunto de factores incluidos en el epigrafe 'otros factores', es también elevado y responde a la importancia que adquieren en el Sector Flexible, segundo en el orden de preferencias del inversor comunitario en España.

Hasta ahora el control de la tecnología no ha tenido, para el inversor comunitario, la importancia cuantitativa de los factores anteriores. Sin embargo, hay que tenerlo en cuenta como potencial factor de atracción de inversión directa comunitaria de los próximos años. Y ello porque el esfuerzo tecnológico en las actividades donde participa, en particular en la industria farmacéutica y del automóvil, se está intensificando notablemente. En el caso de la industria

---

Determinantes y Efectos" Economía Industrial, nº 257, sep-oct, pag. 45-56. BERGES LOBERA, A. Y SORIA LAMBA, P. (1987): "Tamaño, Concentración y Rentabilidad de la Empresas Industriales (España y Europa)", Economía Industrial, nº 257, sep-oct, pag. 95-103.

<sup>35</sup> El caso más conocido lo constituye el grupo Torras Hostench.

farmacéutica - una de las preferidas por el capital europeo- los resultados del Plan de Fomento de la Investigación en la Industria Farmacéutica<sup>36</sup> y las posibilidades que abre a este sector la nueva ley de patentes<sup>37</sup> está favoreciendo el aumento de gastos en I+D.

El abastecimiento del mercado interior cuenta menos como factor de atracción para el inversor comunitario. Esta situación puede considerarse coherente con el fácil acceso que tradicionalmente ha tenido la producción comunitaria al mercado español. Las restricciones que pesan sobre el sector agroalimentario y que limitan el comercio hispano comunitario de este tipo de productos no han sido lo suficientemente fuertes como para generar fuertes corrientes inversoras hacia este sector. Además, la perspectiva que se abre con el establecimiento del mercado único en 1992, reducirá, probablemente, aún más la consideración de este factor por los inversores comunitarios que podrán abastecer directamente el mercado español desde su país de origen.

En las actuales circunstancias, las ventajas

---

<sup>36</sup> Véase al respecto REDACCION DE E.I. (1987) : "La Industria Farmacéutica se Compromete a Investigar", Economía Industrial, nº 254, mar-abr, pag. 11-12; REDACCION DE E.I. (1988) : "El Plan de Fomento de la Investigación Farmacéutica Dispara las Inversiones del Sector en I+D", Economía Industrial, nº 259, ene-feb, pag. 13-15.

<sup>37</sup> El Estatuto de la Propiedad Industrial, derogado por la nueva ley de patentes, excluía como objeto de las mismas los productos químicos y farmacéuticos en su artículo 48. La Ley de Patentes de 29 de marzo de 1986, reconoce la posibilidad de patentar inversiones relativas a productos o sustancias químico-farmacéuticas. Véase CASADO CERVIÑO, A. (1987) : "La Ley de Patentes de 1986 y los Sectores Químico y Farmacéutico", Economía Industrial, nº 256, jul-ago. pag. 151-162.

obtenidas por ventajas en el coste del factor trabajo no parecen relevantes como factor de atracción de la inversión extranjera comunitaria. Esto es particularmente cierto en las empresas vinculadas al Sector Multinacionalizado Exportador donde los factores comentados superan, con diferencia, el ahorro de costes que puede ofrecer la economía española. Y menos cierto en las industrias vinculadas al Sector Flexible donde el ajuste de plantillas ha sido una práctica más frecuente en los últimos años.

### 3.3.2. Estados Unidos

La inversión directa en España procedente de los Estados Unidos se encuentra mucho más diversificada a nivel sectorial que la de origen comunitario aunque se orienta principalmente a tres sectores: el Sector Intensivo en Tecnología, el Sector de Alimentación y el Sector Multinacionalizado Exportador. Las actividades incluidas en el Sector Flexible, si bien reciben algo más del 13 por ciento de la inversión norteamericana, están a bastante distancia de lo recibido por los tres sectores comentados.

En cualquier caso, conviene recordar que no toda la inversión norteamericana procede directamente de Estados Unidos. Una parte importante de la misma se canaliza a través de la Comunidad Económica Europea o de Paraísos Fiscales, con lo que ni el volumen de inversión ni el grado de diversificación de la misma se corresponde exactamente con los detectados.

Limitándonos al análisis de la inversión de origen directo de Estados Unidos, los rasgos más



CUADRO 6.45 DISTRIBUCION SECTORIAL Y FACTORES DE ATRACCION DE LA INVERSION EXTRANJERA PROVENIENTE DE : ESTADOS UNIDOS. 1985-87

A. DISTRIBUCION SECTORIAL							
SECTORES	TOTAL (%)	SUBSECTORES REFERIDOS (1)					
		1	2	3			
Multinacionalizado Exportador	24,8	Q. Grano Fino (15,1)	Ind. Automovil (5,4)	Q. de Base (3,2)			
Intensivo en Tecnología	27,3	Cmp. Electronicos (16,0)	Eq. Telecomunicación (6,2)	Eq. Electricos (4,4)			
Flexible	13,6	Papel y Carton (6,6)	Otro Mat. Electrico (3,0)	Prod. Metalicos (2,1)			
Publico	3,1	Mec. de Precisión (2,6)	Otro Mat. Transporte (0,4)	Siderometalurgia (0,3)			
Alimentación	25,0	Grasas y Aceite (7,8)	Dietetica y Otros (4,8)	Ind. Carnica (4,6)			
Economía Sumergida	5,2	Ind. Textil (4,9)	Juguetería (0,2)	-			
No Competitivo	1,1	Maq. Agrícola e Ind. (0,5)	Otras Manufacturas (0,4)	Mad. Cordo, Mueble (0,2)			
TOTAL (m.m. pbs)	100,00 ( 74,00)						
B. FACTORES DE ATRACCION (2)							
Para:	Comercio exterior	Control tecnológico	Mercedo interior	Coste trabajo	Apoyo publico	Otros Factores	TOTAL
ESTADOS UNIDOS	20,9	23,1	14,2	11,2	7,3	23,3	100,00
TOTAL MUNDIAL	30,9	14,7	8,5	9,8	7,2	28,8	100,00

Fuente : MINECO. Dirección General de Transacciones Exteriores y Aduanas.

BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances

Elaboración propia

Notas : (1) Los tres primeros subsectores donde se concentra la IDE. Porcentaje sobre total invertido en manufacturas.  
(2) Véase Nota Metodológica

destacables son los siguientes.

Las firmas norteamericanas de las industrias de Componentes Electrónicos y Equipos de Telecomunicación determinan el comportamiento de la inversión destinada al sector más intensivo en tecnología. Por su parte, la química de consumo final junto con la industria del automóvil, son la base de las inversiones recibidas en el Sector Multinacionalizado Exportador.

La penetración del capital norteamericano en el sector electrónico español, es consecuencia del gran dinamismo de esta industria y, en particular, de su constante innovación de técnicas y productos. Al igual que ocurre en otros países de la Comunidad, las grandes firmas del sector se están instalando en el mercado español, en un intento de rentabilizar la tecnología desarrollada por las empresas matrices. Además, la difusión de las estrategias de subcontratación de determinadas etapas del proceso productivo da lugar a una estructura productiva en la que conviven grandes empresas multinacionales con pequeñas y medianas empresas de carácter nacional.

Aparte de la importancia que tiene el control tecnológico, hay que considerar el fuerte estímulo que, desde la Administración española, se está dando a este tipo de actividades con vistas al establecimiento en nuestro país de este tipo de instalaciones productivas. Los mecanismos financieros de apoyo a la industria electrónica establecidos en el Plan Electrónico e Informático Nacional y los grandes programas de financiación de investigación y desarrollo, que cubren todas las áreas tecnológicas relacionadas con el sector

electrónico, constituyen un incentivo notable para el establecimiento de firmas norteamericanas en nuestro país<sup>38</sup>.

Con relación a la Industria de Química de Consumo Final, la orientación del inversor norteamericano responde a un intento de mejorar su posición tanto en el mercado interior como en el comunitario, aprovechando las ventajas de acceso que existen desde nuestro país.

La presencia del capital estadounidense en la Industria Automovilística española, que se remonta a la instalación de la empresa Ford en Zaragoza en 1973, no ha dejado de aumentar. De nuevo, las razones que pueden explicar la penetración en este sector están vinculadas a satisfacer la propia demanda interna y, en buena medida, a facilitarse el acceso al mercado comunitario. La inversión directa en España ofrece ventajas importantes. En primer lugar, las derivadas de las subvenciones para el establecimiento de este tipo de empresas en nuestro país. En segundo lugar, las ventajas de índole comercial derivadas del acceso privilegiado al mercado comunitario y la perspectiva de la integración inmediata. En último lugar, las ventajas en términos de costes laborales de producir en España en lugar de en Estados Unidos. Esta última ventaja tiene actualmente una importancia menor, tanto por el

---

<sup>38</sup> Sobre la situación y perspectivas de la industria electrónica, pueden consultarse los siguientes trabajos: GONZALEZ SABAT, J. (1987): "El Nuevo Plan Electrónico e Informático Nacional", Economía Industrial, nº 255, may-jun, pag. 3-6. CARO, G. (1987): "El Sector Electrónico, una Industria de Futuro en España", Economía Industrial, nº 255, pag. 75-81. GALVAN RUIZ, J. (1987): "El Subsector de Electrónica para la Defensa", Economía Industrial, nº 253, ene-feb, pag. 95-102.

encarecimiento de la mano de obra en nuestro país como por la menor utilización de factor trabajo en esta industria como resultado del proceso de robotización y automatización del sector en los últimos años<sup>39</sup>.

Por lo que respecta al Sector de Alimentación, la inversión directa estadounidense se dirige hacia subsectores de características muy diversas. Por una parte, hacia los de 'grasas y aceite' e 'industrias cárnicas', donde la disponibilidad de materias primas puede ser un importante factor de atracción. Y, por otro, hacia el de productos más elaborados, donde el nivel de calidad y el contenido tecnológico es mas elevado. No obstante, la inversión norteamericana en ambos casos puede haber tratado de obviar las dificultades de acceso al mercado nacional, tradicionalmente protegido.

Todo lo anterior explica los niveles que alcanzan los diferentes factores de atracción para la inversión procedente de Estados Unidos. El factor que refleja el aprovechamiento de las ventajas derivadas del control tecnologico se presenta como uno de los más relevantes, junto con los que se incluyen bajo el epigrafe de 'otros factores'. En cualquier caso, el control de la tecnología no es la finalidad última de estas inversiones, sino la forma de mantener las ventajas derivadas de controlar el mercado a nivel internacional.

Naturalmente, a medida que crece en importancia

---

<sup>39</sup> Sobre este tema puede consultarse, MESEGUER, J.M. (1987): "Evolución de los Sistemas de Automatización. Plan de Automatización Industrial Avanzada (Pauta)", Economía Industrial, nº 255, may-jun, pag. 113-123

como factor de atracción de IDE el abastecimiento del mercado interior, el factor relativo a las ventajas de comercio exterior la pierde. Aunque no puede olvidarse que, este último, es un elemento relevante para explicar la inversión directa de Estados Unidos en nuestro país. No obstante, la menor importancia que tiene para estos inversores las ventajas de comercio exterior puede explicarse por el tradicional y amplio desarrollo de la inversión exterior americana, en los años precedentes, tanto en países comunitarios como en terceros países<sup>40</sup>.

### 3.3.3. Paraísos Fiscales

La inversión autorizada a los países considerados como Paraísos Fiscales, se orienta fundamentalmente hacia las actividades incluidas en el Sector Multinacionalizado Exportador, Sector Flexible y Sector de Alimentación. Dentro de estos, la Industria Química de Consumo Final, la fabricación de productos de Vidrio y Cerámica y, en menor medida, el subsector de Dietética, Preparados y Otros, son las actividades preferidas por el inversor procedente de estos países.

Como se dijo en otros apartados de este trabajo, estamos en presencia, básicamente, de inversiones que por razones fiscales se canalizan a través de estos países pero cuyo origen real es otro. Porque no es lógico pensar que el potencial económico de países como Panamá, Islas Gran Cayman o Bermudas permita a sus empresas embarcarse en actividades de internacionalización en la cuantía registrada.

---

<sup>40</sup> Este resultado está en la línea de la afirmación de Kojima relativa al efecto de las inversiones norteamericanas sobre los flujos comerciales.

CUANTO 6.46 DISTRIBUCION SECTORIAL Y EFECTORES DE ATRACCION DE LA INVERSION EXTRANJERA PROVENIENTE DE : PAYS FISCALES. 1985-87

A. DISTRIBUCION SECTORIAL

SECTORES	TOTAL (\$)	SUBSECTORES REFERIDOS (1)		
		1	2	3
Multinacionalizado Exportador	44,0	Q. Consumo Final (28,9)	Q. de Base (5,3)	Q. Industrial (5,2)
Intensivo en Tecnología	9,8	Eq. Mecánicos (7,6)	Eq. Electricos (2,0)	Comp. Electronicos (0,1)
Flexible	21,6	Vidrio y Ceramica (18,5)	Mat. Construcción (1,5)	Art. Graficas y Im. (1,2)
Público	0,4	Mec. Precisión (0,4)	-	-
Alimentación	21,5	Dietética y Otros (12,0)	Otra I. Alimentaria (3,5)	Confitería y Past. (3,0)
Economía Emergente	0,2	Juquetería (0,1)	Cart. y Arts. Piel (0,04)	Ind. Textil (0,04)
No Competitivo	2,5	Maq. Agrícola e Ind. (2,2)	M. Cordero y Mueble (0,2)	Otras Manufacturas (0,1)
TOTAL	100,00			

(m.m. pes)

( 57,60)

B. EFECTORES DE ATRACCION (2)

Para:	Comercio exterior	Control tecnológico	Mercado interior	Coste trabajo	Apoyo público	Otros factores	TOTAL
PAYS FISCALES	27,4	14,9	11,6	9,4	6,2	30,6	100,00
TOTAL MUNDIAL	30,9	14,7	8,5	9,8	7,2	28,8	100,00

Fuente : MINEO. Dirección General de Transacciones Exteriores y Aduanas.

IPWIO DE ESPAÑA. Central de Balances

Elaboración propia

Notas : (1) Los tres primeros subsectores donde se concentra la IIE. Porcentaje sobre total invertido en manufacturas.  
(2) Véase Nota Metodológica

Es manifiesto el interés que tiene un análisis para detectar quienes son en realidad los inversores que canalizan sus operaciones por sociedades creadas al efecto en estos países. Para ello, hemos medido la distancia que separa la estructura de la inversión procedente de los Paraísos Fiscales con las estructuras correspondientes a Estados Unidos y la Comunidad Europea<sup>41</sup>. Los resultados apuntan que la inversión procedente de estos países tiene una estructura más parecida a la norteamericana que a la europea, es decir, que en buena parte el origen último de la inversión directa a través de Paraísos Fiscales a nuestro país es de origen norteamericano<sup>42</sup>. No obstante, conviene recordar que también se consideran Paraísos Fiscales países de alto potencial económico que, como Suiza, justifica buena parte de su inversión en el exterior.

En consecuencia, los factores de atracción relevantes para la inversión canalizada a través de Paraísos Fiscales, coinciden con los de potencias económicas como las citadas. La rentabilidad de inversión derivada de otros factores, las ventajas de comercio exterior y del control de la tecnología aparecen, de nuevo, como los más relevantes. Además, como ocurre con la inversión de origen directo norteamericano, las ventajas derivadas del abastecimiento del mercado interior son un factor de atracción relevante. Esto último es especialmente

---

<sup>41</sup> Se ha elegido la definición de distancia eucladiana para un espacio multidimensional.

<sup>42</sup> Las conclusiones serían más relevantes si se completa este análisis con el reparto de la inversión en los sectores que en este trabajo no se analizan, básicamente las que se dirigen al sector servicios.

aplicable a la inversión de origen suizo en lo que se refiere a los sectores de alimentación.

#### 3.3.4. Japón

La inversión directa japonesa en la industria manufacturera española se concentra casi exclusivamente en el Sector Multinacionalizado Exportador y, en particular, en la Industria del Automovil. En efecto, más del 96 por ciento de los proyectos de inversión directa autorizados a las empresas de origen japones, corresponden a esa industria. El resto de las actividades que se incluyen tanto en el Sector Multinacionalizado como en el resto de los sectores definidos, tienen para la economía japonesa una importancia mínima.

En este sentido, conviene hacer algunas precisiones. Los datos de inversión directa ofrecidos por la Dirección General de Transacciones registran exclusivamente los proyectos autorizados por la Administración que, en general, dejan en manos de no residentes más del cincuenta por ciento del capital social de la empresa objeto de la inversión. En el caso de la inversión japonesa, estas cifras infravaloran el volumen de recursos invertidos en nuestro país más que los de ninguna otra area. Y ello porque es frecuente entre las empresas japonenses instalarse en terceros países con inversiones minoritarias, constituyendo lo que en la literatura económica se han denominado 'empresas de riesgo compartido' o 'joint ventures' y que, en consecuencia, no aparecen registradas en las



## CAPÍTULO 6.47 DISTRIBUCIÓN SECTORIAL Y EFECTORES DE ATRACCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA PROVENIENTE DE : JAPÓN. 1985-87

## A. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL

SECTORES	TOTAL (%)	SUBSECTORES PREFERIDOS (1)		
		1	2	3
Multinacionalizado Exportador	96,7	Ind. Automóvil (96,1)	Q. Consumo Final (0,4)	Ind. Farmacéutica (0,1)
Intensivo en Tecnología	1,6	Comp. Electrónicos (1,4)	Eq. Telecomunicación (0,1)	Eq. Mecánicos (0,04)
Flexible	0,1	Prod. Caucho y Plast. (0,1)	-	-
Público	0,0	-	-	-
Alimentación	1,0	Grasas y Aceite (0,9)	Ind. Aliment. Animal (0,1)	-
Economía Sumergida	0,0	-	-	-
No Competitivo	0,7	Maq. Agrícola e Ind. (0,5)	Otras Manufacturas (0,2)	-
TOTAL (m.m. pbs)	100,00 ( 45,50)			

## B. EFECTORES DE ATRACCIÓN (2)

Para:	Comercio exterior	Control tecnológico	Merado interior	Coste trabajo	Apoyo público	Otros Factores	TOTAL
JAPÓN	45,8	13,9	2,2	6,3	7,1	24,7	100,00
TOTAL MUNDIAL	30,9	14,7	8,5	9,8	7,2	28,8	100,00

Fuente : MINUTO, Dirección General de Transacciones Exteriores y Aduanas.

BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances

Elaboración propia

Notas : (1) Los tres primeros subsectores donde se concentra la IIE. Porcentaje sobre total invertido en manufacturas.  
 (2) Véase Nota Metodológica

cifras oficiales<sup>43</sup>.

Naturalmente, los factores de atracción que incentivan la inversiones japonesas en nuestra industria manufacturera, se corresponden con los que caracterizan al Sector del Automovil. Con carácter preferente, la posibilidad de utilizar la economía española como plataforma de acceso al mercado exterior, en particular el comunitario, donde la protección frente a la agresividad comercial japonesa es elevada<sup>44</sup>. No obstante, hay otros factores diferenciales de atracción en nuestro país para el capital japonés: por una parte, el apoyo público recibido por esta industria, por otra, la posibilidad de aprovechar el crecimiento de demanda interna de este tipo de productos y, por ultimo, el menor coste de la mano de obra en España en comparación con el correspondiente a otros países europeos de nivel de desarrollo semejante.

### 3.3.5. Otras areas

La inversión procedente de las cuatro grandes areas comentadas, supone más del 90 por ciento del total de inversión recibida<sup>45</sup>. El 10 por ciento restante,

---

<sup>43</sup> A modo de ejemplo, cabe señalarse la importante presencia de capital japonés en el sector siderúrgico y, en concreto, en empresas de la entidad de Acerinox.

<sup>44</sup> En uno de los trabajos realizado por la organización comercial japonesa JETRO se afirma que España es uno de los países preferidos por las empresas japonesas tanto por las crecientes posibilidades de aprovechar el mercado local, como por la ventajosa situación de nuestra economía con "vistas a la vía intermediaria respecto a terceros países". Recogido del Boletín de Información Comercial Española, nº 1944, 5 de julio de 1984, pag. 2085.

<sup>45</sup> Sin contar el 24 por ciento que corresponde a inversión extranjera a través de empresas españolas.

CAPÍTULO 6.49 DISTRIBUCIÓN SECTORIAL Y EFECTOS DE ATRACCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA PROVENIENTE DE : LATINOAMÉRICA. 1985-87

## A. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL

SECTORES	TOTAL (%)	SUBSECCIONES REFERIDAS (1)		
		1	2	3
Multinacionalizado Exportador	16,2	Q. Consumo Final (16,2)	-	-
Intensivo en Tecnología	-	-	-	-
Flexible	73,2	Art. Gráficos y Ed. (64,2)	Prod. Caucho y Plast. (4,0)	Mat. Construcción (3,9)
Público	-	-	-	-
Alimentación	6,8	Otra I. Alimentaria (6,6)	Dietética y Otros (0,3)	-
Economía Sinérgica	0,7	Juguetería (0,5)	Confección (0,2)	-
No Competitivo	3,0	M. Caucho y Mueble (2,5)	Otras Manufacturas (0,5)	-
TOTAL (m.m. pts)	100,00 ( 0,60)			

## B. EFECTOS DE ATRACCIÓN (2)

País:	Comercio exterior	Control tecnológico	Mercado interior	Coste trabajo	Apoyo público	Otros factores	TOTAL
LATINOAMÉRICA	14,5	9,2	8,1	14,7	6,1	47,4	100,00
TOTAL MUNDIAL	30,9	14,7	8,5	9,8	7,2	28,8	100,00

Fuente : MINECO. Dirección General de Transacciones Exteriores y Aduanas.

BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances

Elaboración propia

Notas : (1) Los tres primeros subsectores donde se concentra la IIE. Porcentaje sobre total invertido en manufacturas.

(2) Véase Nota Metodológica

## CUADRO 6.48 DISTRIBUCION SECTORIAL Y EFECTORES DE ATRACCION DE LA INVERSION EXTRANJERA ECONOMIE DE : RESIO CODE. 1985-87

## A. DISTRIBUCION SECTORIAL

SECTORES	TOTAL (%)	SUBSECTORES REFERIDOS (1)		
		1	2	3
Multinacionalizado Exportador	31,0	Q. Industrial (17,1)	Electrodomesticos (6,0)	Q. Consumo Final (5,9)
Intensivo en Tecnología	3,0	Comp. Electronicos (1,3)	Eq. Electricos (1,3)	Eq. Mecanicos (0,4)
Flexible	41,1	Mat. Construcción (22,4)	Papel y Carton (10,7)	Vidrio y Ceramica (7,6)
Publico	15,1	Siderometalurgia (14,4)	Mec. Precision (0,5)	Ind. Naval (0,1)
Alimentacion	0,2	Otra I. Alimentaria (0,2)	-	-
Economía Emergente	-	-	-	-
No Competitivo	9,6	Trat. Metales (7,0)	M. Carcho y Mueble (0,9)	Otras Manufacturas (0,7)
TOTAL	100,00			
(m.m. pts)	( 38,20)			

## B. EFECTORES DE ATRACCION (2)

Para:	Crecio exterior	Control tecnologico	Marco interior	Coste trabajo	Apoyo publico	Otros factores	TOTAL
RESIO CODE	20,8	10,4	6,0	15,7	14,3	32,8	100,00
TOTAL MUNDIAL	30,9	14,7	8,5	9,8	7,2	28,8	100,00

Fuente : MINECO. Dirección General de Transacciones Exteriores y Aduanas.

BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances

Elaboración propia

Notas : (1) Los tres primeros subsectores donde se concentra la IIE. Porcentaje sobre total invertido en manufacturas.  
 (2) Véase Nota Metodológica

procede de un amplio número de países de los que hemos diferenciado, por una parte, las que tienen su origen en los países latinoamericanos y en los demás países de la OCDE y, por otra, las del resto del mundo.

Tanto en el caso de la inversión latinoamericana como en la de los países del resto de la OCDE, en el Sector Flexible aparece como el más atractivo, aunque a nivel subsectorial existan diferencias entre la orientación de la inversión de uno y otro grupo de países. En efecto, mientras que la inversión latinoamericana se orienta principalmente hacia la Industria Editorial, la que procede de los países incluidos en 'resto de la OCDE' se dirige en mayor medida hacia actividades vinculadas a la Industria de Materiales de Construcción y la fabricación de productos de Vidrio y Cerámica.

En el caso de los países latinoamericanos el volumen de inversión directa es tan pequeño -apenas alcanza el 0,1 por ciento de la inversión total- y se concentra en un número tan reducido de sectores, que no permiten generalizar el comportamiento de las inversiones en cuanto a factores de atracción. Con todo, a la vista de nuestras estimaciones, parece que las empresas latinoamericanas que invierten en nuestro país intentan aprovechar, por una parte, el dinamismo de la economía española y el acceso privilegiado al mercado comunitario y, por otra, obviar las dificultades económicas por las que pasan sus propios países.

Las inversiones procedentes de los países del resto de la OCDE, no considerados en otras áreas -5 por ciento del total-, parecen estar aprovechando una serie

de factores de atracción algo distintos al del resto de la inversión extranjera en nuestro país. Los más relevantes son los que aparecen incluidos en el epígrafe **otros factores**, pero en este caso parece que el auge reciente de la industria de la construcción ha sido determinante para cierto tipo de inversión.

El amplio abanico de ayudas públicas ofrecido al amparo de los planes de reconversión, no han sido ajenos para estimular las inversiones procedente de estos países. Recuérdese que algunos de las actividades de destino de esta inversión, han servido para amortiguar, con apoyos públicos, los efectos de la reconversión industrial de nuestro país. se han ido estableciendo en los últimos años.

Otra característica diferenciadora de este tipo de inversión es el escaso valor de atracción de las ventajas derivadas del **comercio exterior**. Ello es coherente, con que algunos países del grupo que estamos considerando tiene ya una entrada privilegiada al mercado común europeo. Tal es el caso de los países pertenecientes a la EFTA que tiene firmado acuerdos comerciales con la Comunidad Económica Europea.

### 3.3.6. España

La inversión canalizada a través de empresas extranjeras ya instaladas en nuestro país vuelve, de nuevo, a estar concentrada en el **Sector Multinacionalizado Exportador**, **Sector de Alimentación** y **Sector Flexible**, sectores que absorben casi el 90 por ciento de este tipo de inversión. El resto se dirige, en su mayor parte, al **Sector Intensivo en Tecnología**. Es

CUADRO 6.50 DISTRIBUCION SECTORIAL Y FACTORES DE ATRACCION DE LA INVERSION EXTRANJERA FOCENIE DE : ESPAÑA\*. 1985-87

## A. DISTRIBUCION SECTORIAL

SECTORES	TOTAL (%)	SUBSECTORES REPERIDOS (1)		
		1	2	3
Multinacionalizado Exportador:	51,7	Q. Industrial (26,6)	Q. Consumo Final (10,3)	Q. de Base (5,0)
Intensivo en Tecnología	7,8	Eq. Telecomunicación (3,4)	Eq. Electricos (3,0)	Comp. Electronicos (0,8)
Flexible	14,2	Art. Graficos y Ed. (12,5)	Prod. Caucho y Plast. (3,3)	Eq. Mecanicos (1,9)
Público	0,9	Q. Agricultura (0,5)	Ind. Naval (0,2)	Siderometalurgia (0,2)
Alimentación	23,2	Dietética y Otros (6,0)	Ind. Vinícola (5,6)	Ind. Carnicas (5,5)
Economía Sumergida	0,3	Confección (0,2)	Ind. Textil (0,1)	-
No Competitivo	1,9	Mag. Agrícola e Ind. (0,8)	Trat. Metales (0,7)	Otras Manufacturas (0,2)
TOTAL	100,00			
(m.m. pús)	(188,30)			

## B. FACTORES DE ATRACCION (2)

Para:	Comercio exterior	Control tecnológico	Mercedo interior	Coste trabajo	Apoyo público	Otros factores	TOTAL
ESPAÑA	30,6	14,0	11,7	8,4	7,0	26,3	100,00
TOTAL MUNDIAL	30,9	14,7	8,5	9,8	7,2	28,8	100,00

\* Inversión procedente de empresas extranjeras ya instaladas en España

Fuente : MINECO. Dirección General de Transacciones Exteriores y Aduanas.

BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances

Elaboración propia

Notas : (1) Los tres primeros subsectores donde se concentra la IIE. Porcentaje sobre total invertido en manufacturas.  
 (2) Véase Nota Metodológica

decir, el destino de la inversión directa de empresas españolas participadas por sociedades extranjeras sigue, a rasgos generales, las mismas pautas que la que procede directamente del exterior.

En consecuencia, las ventajas de comercio exterior y las derivadas del aprovechamiento de otros factores son las variables de atracción más relevantes para este tipo de inversión.

A nivel de subsectores, la Industria Química -de consumo final, industrial y de base- son las actividades que más inversión directa realizada con capitales interiores reciben, aunque también es importante el porcentaje que llega al sector de Artes Gráficas y Edición. En las Industrias Alimentarias, por el contrario, el volumen de inversión recibido se reparte con más homogeneidad que en el resto de sectores comentados.

No obstante, para matizar las razones que impulsan la inversión directa extranjera a través de empresas españolas, hay que tener en cuenta una serie de características. En primer lugar, de acuerdo con el criterio de calificación de la inversión directa en nuestro país, a medida que la participación extranjera supera el 25 por ciento del capital social sus inversiones se consideran totalmente extranjeras. De ahí que, las actividades donde la presencia de capital extranjero es más elevada, contabilicen mayores niveles de inversión directa extranjera a través de empresas españolas.

En segundo lugar, una parte importante de ese



tipo de inversión extranjera son inversiones en cascada a través de 'holdings' españoles constituidos o participados mayoritariamente por una empresa extranjera<sup>46</sup>. Los criterios de atracción de los sectores para la inversión a través de estos holdings no coinciden exactamente con los que determinan la inversión extranjera que procede directamente del exterior. Con frecuencia, las actividades donde se establecen los holdings se convierten en actividades puente para posteriores inversiones en otros sectores. Se trata, en realidad, de inversiones en las que priman razones de estrategia empresarial con las que se trata de mejorar la gestión, obtener ventajas fiscales de esas inversiones mediante declaraciones consolidadas, obtener ventajas financieras, etc<sup>47</sup>.

Las anteriores consideraciones explican algunas disparidades en cuanto a la distribución sectorial de estas corrientes de inversión que parecen estar al margen de los criterios generales de atracción comentados. Esto resulta particularmente significativo en sectores como los de química industrial, papel e industrias conexas etc. cuyo volumen de inversión no se corresponden con la capacidad teórica de atracción de los mismos. Son, en definitiva, sectores puente para una posterior y definitiva inversión.

---

<sup>46</sup> Algunos de los ejemplos más conocidos de este tipo de holdings son el del grupo KIO, Ron Investment, etc.

<sup>47</sup> Véase CARRASCOA MORALES, A. (1989) : "Fiscalidad e inversión...", op cit. pag.192.

### 3.4. ANALISIS GLOBAL DE RESULTADOS

Tras analizar los sectores preferidos por la inversión directa extranjera de las diferentes áreas económicas, pasamos a realizar un análisis global de los de los factores que, de acuerdo con los resultados obtenidos, son determinantes para explicar la inversión extranjera en nuestros país.

La inversión directa recibida por la industria manufacturera española está muy orientada hacia las actividades más internacionalizadas -las del Sector Multinacionalizado Exportador-, las de mayor capacidad de adaptación a los cambios económicos generales -las de Sector Flexible- y, en menor medida a las actividades vinculadas al Sector de Alimentación y las de mayor contenido tecnológico -las del Sector Intensivo en Tecnología-.

Por el contrario, las actividades intensivas en mano de obra -Sector de Economía Sumergida-, las vinculadas al Sector Público y las que tienen especiales dificultades para mantener su posición en el aparato productivo español -incluidas en el Sector No Competitivo- tienen un interés marginal para el inversor exterior.

Dentro de los sectores más atractivos, las actividades vinculadas a la Industria del Automovil y la Industria Química - química industrial y farmacéutica-, son las que reciben el mayor volumen de inversión extranjera. Y si bien la participación de capital extranjero no es muy elevada, el grado de

CUADRO 6.51 DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA PROVENIENTE DEL TOTAL MUNDIAL, 1985-87

SECTORES	TOTAL \$	SUBSECTORES REFERIDOS (1)		
		1	2	3
Multinacionalizado Exportador	55,1	Ind. Automovil (20,4)	Q. Industrial (10,4)	Ind. Farmacéutica (9,2)
Intensivo en Tecnología	8,1	Eq. Electrónicos (2,7)	Comp. Electrónicos (1,9)	Eq. Telecomunicación (1,6)
Flexible	17,8	Papel y Cartón (8,1)	Vidrio y Cerámica (3,1)	Mét. Construcción (1,6)
Público	1,7	Mec. Precisión (0,9)	Siderometalurgia (0,5)	Q. Agricultura (0,2)
Alimentación	13,4	Dietética y Otros (4,0)	Ind. Carnica (1,8)	Ind. Vinícola (1,7)
Economía Emergente	1,0	Ind. Textil (0,7)	Juquería (0,2)	Confección (0,1)
No Competitivo	2,8	Trat. Metales (0,7)	Otras Manufacturas (0,7)	Meq. Agrícola e Ind. (0,7)
TOTAL	100,00			
(m.m. pbs)	(778,00)			

Fuente : MINED, Dirección General de Transacciones Externas  
Elaboración Propia

Notas : (1) Los tres primeros subsectores donde se concentra la IIE. Porcentaje sobre total invertido en manufacturas.

internacionalización de estas actividades es muy alto. Por ello, carece de sentido analizar las estrategias empresariales en un contexto exclusivamente nacional: la actividad productiva está repartida entre varios países aunque la toma de decisiones se centralice en un solo país y el mercado que toman en consideración, analizan y se reparten, trasciende de las fronteras nacionales.

Por todo ello, no sorprende la poca importancia que para el inversor extranjero tiene en la actualidad el abastecimiento del mercado interior. Lo relevante es participar en mercados más amplios y, en ocasiones, el control de entrada al mismo. De ahí, la importancia adquirida por el factor de comercio exterior y el factor tecnológico en la estrategia del inversor extranjero.

La poca importancia de la inversión directa recibida por los sectores comentados, pone de manifiesto que, al menos por lo que respecta a España, la teórica ventaja en costes laborales que ha disfrutado y que pudo ser relevante para el inversor en otros momentos, no lo es en la actualidad. Dos son las evidencias que avalan la escasa importancia del factor trabajo como elemento de atracción de inversión directa en España y restan valor al argumento de la necesidad de controlar los costes laborales para atraer capital extranjero. La primera, que el inversor extranjero solo parece valorar el coste de la mano de obra en España cuando existen localizaciones alternativas semejantes en cuanto al resto de los factores de atracción. La segunda, el hecho de que son otros países, con nivel de desarrollo inferior al de España y con estructuras laborales que permiten disponer de costes del trabajo reducidos, los que ofrecen importantes ventajas en estos términos y,

por tanto, los que absorben en mayor medida la inversión exterior de empresas donde el coste del trabajo determina, en gran parte, su competitividad.

Las medidas de apoyo público a cierto tipo de actividades también parecen relevantes a la hora de explicar el comportamiento del inversor extranjero. Y, si bien es cierto que existen otros factores más importantes para determinar la inversión directa en España, contar con el suficiente apoyo público facilita notablemente la decisión de invertir en nuestro país. En este sentido, el caso de la industria automovilística puede ser un buen ejemplo. Como afirmaba el Presidente del Consejo de Administración de Volkswagen en marzo de 1987, su empresa condiciona sus inversiones en España a las ayudas que pueda recibir tanto de la Administración Central como de las Comunidades Autónomas Catalana y Navarra<sup>48</sup>. En el mismo sentido hay que interpretar la intensificación de la inversión, nacional y extranjera, en las Zonas de Urgente Reindustrialización<sup>49</sup>. La amplia gama de medidas de apoyo diseñadas para estas áreas han sido determinantes la inversión en sectores como los del vidrio, cerámica y otros, a través de los cuales se intenta neutralizar los efectos de la reconversión industrial<sup>50</sup>.

No obstante, a la vista de nuestros resultados, la existencia de subvenciones no modifica

<sup>48</sup> Vease Boletín de Información Comercial Española, nº 2077, de 23 a 29 de Marzo de 1987, pag. 1091.

<sup>49</sup> Vease Boletín de Información Comercial Española, nº 2068, de 19 a 25 de Enero de 1987, pag. 266.

<sup>50</sup> Vease HERNANDEZ DELGADO, J. (1986) : "Situación industrial e incentivos a la inversión en España" Boletín de Información Comercial Española, nº 2052, 29 de Septiembre a 5 de Octubre, pag. 3151-3154.

sustancialmente la orientación de la inversión pero si estimula la que reciben los sectores que, por otras razones, son atractivos para el inversor. De ahí que la presencia de capital extranjero sea mínima en actividades del Sector Público, que reciben un gran apoyo institucional.

Existen, además, una serie de variables de difícil identificación o cuantificación relevantes a la hora de decidir una inversión en el exterior y su localización; son los incluidos en el epígrafe otros factores. Estos factores, que pueden ir desde la favorable evolución de un sector en un país determinado, hasta las ventajas fiscales y financieras de toda índole que nuestra economía puede ofrecer a nivel general o a ciertos sectores. Ello pone de manifiesto que el comportamiento del inversor en el exterior con frecuencia es difícil de explicar desde una perspectiva global. Inversiones como, por ejemplo, la de British Petroleum en el sector de industrias cárnicas y de alimentación animal, no resultan fáciles de explicar en función de los factores de atracción definidos<sup>51</sup>.

En definitiva, el orden de importancia de los factores de atracción de la inversión extranjera en nuestro país son, a la vista de nuestras estimaciones, los siguientes:

- . Ventajas en términos de comercio exterior
- . Ventajas derivadas de otros factores
- . Ventajas derivadas del control tecnologico

---

<sup>51</sup> En concreto, la inversión de esta empresa se materializó en la adquisición de las empresas Nanta, de piensos compuestos, e Industrias Cárnicas de Navarra. Véase Boletín de Información Comercial Española, nº 2053, de 6 a 12 de Octubre de 1986, pag. 3295.

- . Ventajas en términos de costes laborales
- . Ventajas de abastecimiento del mercado interior
- . Ventajas por incentivos públicos

Atendiendo al origen de la inversión, los resultados de nuestro análisis son los siguientes:

- Los inversores japoneses y comunitarios son los que más valoran el factor comercial a la hora de determinar el destino de su inversión. Por el contrario, para los países de Latinoamérica, Estados Unidos y el Resto de la OCDE el factor comercial tiene una importancia comparativamente menor.
- El factor tecnológico es especialmente importante en la inversión directa procedente de Estados Unidos, mientras que para el resto de las áreas las diferencias de valoración de este factor no son significativas. Solo Latinoamérica destaca por la escasa relevancia del mismo en sus inversiones.
- El abastecimiento del mercado interior es un factor importante, sobre todo, para el inversor norteamericano y, en menor medida para el procedente de los Países Fiscales.
- En general, el coste de la mano de obra no tiene la importancia que cabía esperar, en general, como factor de atracción de la inversión extranjera. No obstante, la procedente de Latinoamérica y los países del Resto de la OCDE parecen valorar más este tipo de factores a la hora de determinar su orientación.

6.52. FACTORES DE ATRACCION (1) DE LA INVERSION EXTRANJERA PROVENIENTE DEL TOTAL MUNDIAL. 1985-87

Para:	Comercio exterior	Control tecnológico	Merado interior	Coste trabajo	Apoyo público	Otros factores	TOTAL
COMUNIDAD EUROPEA	32,6	14,0	6,4	10,2	7,1	29,7	100,00
ESTADOS UNIDOS	20,9	23,1	14,2	11,2	7,3	23,3	100,00
JAPON	45,8	13,9	2,2	6,3	7,1	24,7	100,00
PAISES FISCALES	27,4	14,9	11,6	9,4	6,2	30,6	100,00
RESIO OCE	20,8	10,4	6,0	15,7	14,3	32,8	100,00
LATINOAMERICA	14,5	9,2	8,1	14,7	6,1	47,4	100,00
ESPAÑA	30,5	14,0	11,7	8,4	7,0	26,3	100,00
TOTAL MUNDIAL	30,9	14,7	8,5	9,8	7,2	28,8	100,00

Fuente : MINEIO. Dirección General de Transacciones Exteriores y Aduanas.

BANCO DE ESPAÑA. Central de Balances

Elaboración propia

Notas : (1) Véase Nota Metodológica



- El apoyo público directo tiene una importancia semejante para en todas las áreas consideradas como factor de atracción. No obstante, los países del 'Resto de la OCDE' parecen ser los más sensibles a este tipo de incentivos.
  
- El conjunto de variables incluidas en 'otros factores', destacan por su importancia cuantitativa en todas las áreas económicas definidas. Este hecho refleja, una vez más, la multiplicidad de razones que determinan la decisión de invertir en el exterior y que condicionan localización de la misma. Aunque es importante para todos los países inversores, adquiere especial relevancia en el caso de Latinoamérica, Paraísos Fiscales y resto de los países de la OCDE. Esta situación refleja lo específico de la inversión procedente de estos países y la dificultad de analizarla bajo los criterios generales definidos.

## **CONCLUSIONES**

Una vez concluido el análisis empírico de los principales factores de atracción que ofrece la industria manufacturera española al inversor extranjero, estamos en condiciones de apuntar una serie de conclusiones tanto respecto a ese aspecto como a los demás que hemos tratado en este trabajo.

1.- Son muchos los análisis teóricos que se han centrado en explicar la inversión directa en el exterior, desde perspectivas bien distintas. Del análisis de la abundante bibliografía sobre el tema, podemos destacar una serie de reflexiones:

. El contenido de las principales aportaciones teóricas sobre la inversión directa extranjera recoge los factores que parecen ser más relevantes para explicarla. No obstante, la constante innovación en las estrategias de las empresas multinacionales hace muy difícil que la teoría aborde en sus modelos la multitud de factores que una empresa toma en consideración a la hora de decidir su inversión.

. Tanto la aproximación macroeconómica como microeconómica al fenómeno de la inversión directa exterior dejan algunos aspectos relevantes sin explicar y, en particular, los relativos a los sectores más propensos a internacionalizar su producción mediante inversión directa en el exterior.

. Es difícil contrastar la validez de algunas aportaciones teóricas en la medida que no se especifican las principales relaciones entre variables

y, sobre todo, y se condicionan a unos supuestos de partida muy restrictivos, que no siempre coinciden con la realidad.

. La inversión directa en el exterior tiene aspectos macroeconómico y microeconómico. Por ello, este tipo de operaciones solo puede plantearse desde esa doble perspectiva.

2.- Con relación al contexto en que se han desarrollado los movimientos de capital en términos de inversión directa merecen destacarse los siguientes rasgos:

. El proceso de internacionalización de la producción ha provocado cambios importantes en la distribución internacional del trabajo. La alta capacidad de respuesta de las empresas multinacionales a los cambios en las condiciones económicas internacionales, las convierte en un elemento dinamizador de tales cambios. La presencia de empresas multinacionales ha potenciado los intercambios comerciales, tecnológicos y de capital.

. En un primer momento, determinado tipo de industrias se desplazan hacia países de menor nivel de desarrollo, mientras que las actividades más novedosas siguen desarrollándose en los países más industrializados. La crisis de los setenta ha modificado la localización internacional de la producción, volviendo a concentrar en los países más desarrollados el grueso de la producción. Por ello, los flujos de inversión directa han modificado su país de destino haciéndolo cada vez con más intensidad hacia los países desarrollados.

. La integración de España en el marco de la División Internacional del Trabajo se plasma en una continua aproximación a los países más industrializados. Ese acercamiento se pone de manifiesto tanto en el comportamiento de los intercambios de bienes y servicios, como en su participación en los mercados internacionales de capital.

. En este sentido puede decirse que nuestro país se encuentra en una etapa intermedia en la que aún ofrece importantes atractivos a la inversión directa exterior y, a la vez sus empresas han generado ventajas suficientes para internalizarlas vía inversión directa en el exterior.

3.- Con relación a la participación de España en los movimientos internacionales de capital y, en particular, con relación a la inversión directa exterior recibida y realizada, hay que destacar lo siguiente:

. Las empresas españolas de servicios, sobre todo las entidades financieras, han desarrollado con más intensidad su proceso de internacionalización. Por el contrario, las empresas industriales se han internacionalizado menos y, en general, como respuesta a las dificultades para mantener o mejorar su posición en los mercados mundiales.

. La inversión directa española se dirige, desde fechas recientes, fundamentalmente a los países más industrializados. Ello significa un cambio de orientación desde los países menos desarrollados -en

particular los países latinoamericanos- hacia los mercados europeos y norteamericanos.

. La internacionalización de la economía española ha sido más intensa por lo que respecta a la llegada de inversión extranjera a nuestro país. Durante las últimas décadas, se han registrado fuertes aumentos en todas las modalidades de inversión. Y su distribución pone de relieve la gran penetración en el sector servicios y, en particular, en el sector financiero y de servicios a las empresas: auditoría, consultoría, publicidad, etc.

. La inversión directa extranjera en la industria está muy concentrada a nivel sectorial. Las actividades más orientadas a la exportación, de mayor contenido tecnológico y de mayor capacidad de ajuste a los cambios económicos que se van generando, son los preferidos por el capital extranjero.

. La Comunidad Económica Europea es el área geográfica más relevante desde el punto de vista del origen de la inversión directa recibida por la economía española, aunque se aprecian importantes avances de la inversión japonesas y de la de Paraísos Fiscales. Estados Unidos ha perdido el papel protagonista que tuvo en periodos anteriores.

. No están claros los efectos de la inversión directa exterior sobre las principales variables macroeconómicas, en particular sobre el saldo de la balanza de pagos. Parece que su influencia sobre el ahorro nacional, el nivel tecnológico de nuestro país y

el empleo, son claramente positivos.

. La estrategia de penetración del capital extranjero se suele materializar, por razones fiscales, mediante inversiones en empresas ya constituidas. La creación de nuevas empresas representa una proporción relativamente pequeña de la inversión directa total.

4.- Del nuestro análisis empírico de la inversión directa extranjera en la industria española en el período 1985-87, pueden extraerse las siguientes conclusiones:

. Los factores de atracción de la economía española para el inversor exterior parecen haberse modificado a lo largo del tiempo, a la vez que son diferentes para inversores de uno u otro país.

. En España tienen poca importancia los factores de atracción a los que responde la inversión exterior en países en desarrollo. Al contrario de lo que se apunta en otros trabajos, el coste de la mano de obra o el aprovechamiento de materias primas locales son factores que en la actualidad tienen poca relevancia a la hora de determinar la cuantía y el destino sectorial de la inversión. Es decir, solo juegan como factores complementarios a la hora de llevar a cabo una inversión decidida por otras razones.

. La posibilidad de exportar a terceros mercados, en particular al comunitario, se destaca como el factor de atracción más relevante para el inversor extranjero. Por el contrario, el deseo de abastecer el mercado interior ha cedido terreno como factor de atracción del

capital extranjero.

. Controlar la difusión de la tecnología es un nuevo factor de atracción al que responden las inversiones directas en nuestro país. El mercado español es de amplitud y dinamismo suficientes como para que las grandes multinacionales tomen posiciones en el mismo en orden a mantener su posición de dominio en el mercado mundial.

. El apoyo del sector público a la inversión directa se ha dejado sentir no solo en sectores muy concretos y resulta determinante en la localización geográfica de tales inversiones. Los paquetes de medidas de carácter financiero, fiscal, etc. ofrecidos al amparo de distintos planes de reestructuración de ciertos sectores o regiones españolas, se han convertido en un estímulo de cierta importancia para las inversiones en industrias alternativas a las más afectadas por la crisis.

. Los factores de atracción no se agotan con los anteriormente citados. De hecho, parte de las inversiones directas extranjeras de los últimos años resultan difíciles de explicar si no tenemos en cuenta factores adicionales como las ventajas fiscales y financieras de adquirir empresas con pérdidas o

invertir a través de holdings en sectores poco atractivos desde el punto de vista de los criterios anteriores. En ciertos casos, se trata de inversiones en cascada utilizando como plataforma empresas de escasa rentabilidad.



5.- La inversión directa hacia España aparece muy diversificada por el país de origen, en buena medida por el crecimiento de la que se canaliza a través de países puente. Y la intensidad con que juegan los anteriores factores de atracción es distinta según la procedencia geográfica del capital.

. Las inversiones comunitarias y japonesas intentan aprovechar las posibilidades de exportación de nuestra economía. Se trata de un proceso que se retroalimenta en la medida que estas inversiones, a su vez, potencian la ventaja comparativa de nuestro sistema productivo y dinamizan nuestras ventas al exterior.

. Por el contrario, las inversiones norteamericanas parecen responden más a un intento de controlar su propia tecnología. La aportación tecnológica de estas inversiones está dinamizando sectores difíciles de desarrollar para el empresario local y modificando la dotación relativa de factores productivos lo que, a su vez, altera la ventaja comparativa sobre la que se establecen nuestras relaciones de comercio exterior. De ahí que el dinamismo de nuestras exportaciones descansa cada vez más en productos intensivos en tecnología que en factor trabajo.

. Aunque la inversión procedente de los Paraísos Fiscales se concentra en el sector servicios, su presencia en la industria española es cada vez más importante. Teniendo en cuenta que tales inversiones proceden en realidad de otros países, nuestro análisis en términos de factores de atracción ponen de relieve su semejanza con las inversiones directas de origen

. El volumen de inversion directa procedente del exterior está infravalorado en la medida que tales inversiones se lleva a cabo desde filiales de empresas extranjeras ya instaladas en nuestro país. Se trata de inversion directa extranjera en nuestro país "a través de nuestro país". Los factores que la determinan son comunes a los detectados anteriormente con caracter general.

6. El trabajo realizado las posibilidades de análisis de la inversion extranjera en España. Son muchos los aspectos pendientes de clarificar. Todavía existen serias limitaciones para el conocimiento de aspectos como:

- el desarrollo temporal de las inversiones y el grado de realización de las mismas.

La información sobre inversiones extranjeras publicada hasta ahora en nuestro país, se basa exclusivamente en la autorización de proyectos. La autorización de tales proyectos no tiene porque coincidir con el momento real de la inversion, y ello, suponiendo que se ejecute tal inversion.

- el origen real de las inversiones que se reciben.

Las estrategias de caracter fiscal de los inversores extranjeros determinan que el origen de las misma no coincida con el origen real del capital. Y no se trata solo de inversiones canalizadas a través de Paraísos Fiscales sino tambien de buena parte de las inversiones procedentes de otros países, incluidos los

de la propia Comunidad Europea.

- el efecto que tienen a nivel regional.

El criterio de asignar la inversión a la Comunidad Autónoma correspondiente al domicilio social de la firma que recibe la inversión, impide conocer el destino real de las inversiones ya que no siempre el domicilio coincide con la localización de la actividad productiva.

En todos estos aspectos, la mejora de la información es condición imprescindible para su tratamiento con un mínimo de rigor. En particular es necesario mejorar la información sobre las empresas implicadas en operaciones de inversión directa y ello porque las empresas se asignan a un sector de actividad concreto, cuando pueden estar operando en otros campos bien distintos. Así mismo, facilitar el acceso a la información sobre las inversiones de carácter minoritario o que no precisen autorización permitiría conocer con más profundidad la naturaleza y consecuencias de la penetración del capital extranjero en nuestro país.

7.- Por último, hay que señalar que todos los factores analizados a lo largo de este trabajo apuntan hacia una intensificación de la presencia española en los mercados de capital, en particular los realizados mediante inversión directa. La entrada de España en la Comunidad Europea consolida la integración española en el marco de la economía mundial tanto a nivel de intercambios comerciales como de capital.

## **BIBLIOGRAFIA**

. ABELLA POBLET, E.J. (1973): "Las inversiones españolas en el extranjero: apertura de nuevos cauces legales", Revista de Derecho Financiero y de Hacienda Pública, vol 23, nº 108, pgn 1269-1279.

. ABELLA SANTAMARIA, J. (1984): "El acceso al crédito interior de las sociedades con participación extranjera", Boletín de I.C.E., nº 1.933, 19 de Abril pgn 1.215-1.218.

. ADLER, M. (1981): "Comment on Agmon, T. and D.T. Lessard, investor recognition of corporate international diversification", Journal of Finance, Marzo, pgn 187-190.

. AGMON, T.B. y LESSARD, D.R. (1977): "Investor recognition of corporate international diversification", Journal of Finance, Septiembre, pgn 1049-1055.

. AGMON, T.B. Y KINDLEBERGER, C.P. (1977): Multinationals from small countries, MIT Press, Cambridge, Mass.

. AGUILAR CANOSA, S. (1979): "El pasado, presente y futuro de las inversiones extranjeras en España", Alta Dirección, nº 83, Enero-Febrero, pag. 81-92.

. AHARONI, Y. (1966): "The foreign Investment Decision Process", Harvard University Press, Cambridge, Mass.

. ALCHIAM, R.A. y DEMSEZ, H. (1972): "Production Cost and Economic Organization", American Economic Review.

. ABELLA POBLET, E.J. (1973): "Las inversiones españolas en el extranjero: apertura de nuevos cauces legales", Revista de Derecho Financiero y de Hacienda Pública, vol 23, nº 108, pgn 1269-1279.

. ABELLA SANTAMARIA, J. (1984): "El acceso al crédito interior de las sociedades con participación extranjera", Boletín de I.C.E., nº 1.933, 19 de Abril pgn 1.215-1.218.

. ADLER, M. (1981): "Comment on Agmon, T. and D.T. Lessard, investor recognition of corporate international diversification", Journal of Finance, Marzo, pgn 187-190.

. AGMON, T.B. y LESSARD, D.R. (1977): "Investor recognition of corporate international diversification", Journal of Finance, Septiembre, pgn 1049-1055.

. AGMON, T.B. Y KINDLEBERGER, C.P. (1977): Multinationals from small countries, MIT Press, Cambridge, Mass.

. AGUILAR CANOSA, S. (1979): "El pasado, presente y futuro de las inversiones extranjeras en España", Alta Dirección, nº 83, Enero-Febrero, pag. 81-92.

. AHARONI, Y. (1966): "The foreign Investment Decision Process", Harvard University Press, Cambridge, Mass.

. ALCHIAM, R.A. y DEMSEZ, H. (1972): "Production Cost and Economic Organization", American Economic Review.

Diciembre, Vol. LXII, nº 5, pag. 777-796.

. ALIBER, R.Z. (1970): "A theory of direct foreign investment", incluido en: KINDLEBERGER, C.P.(Ed): The international Corporation, MIT Press, Cambridge, Mass.

. ALIBER, R.Z. (1971): "The multinational enterprise in a multiple currency", en DUNNING, H.J. (Ed): The multinational enterprise, Mac Millan, Londres.

. ALONSO, J.A. Y DONOSO, V. (1989) : Características y estrategias de la empresa exportadora española, ICEX. Madrid.

. ALVAREZ PASTOR, D. y EGUIDAZU PALACIOS, F. ( ): "Comentarios al nuevo Decreto sobre inversiones extranjeras en España", Boletín de I.C.E., nº 1559, pag. 428-432.

. ALVAREZ PASTOR, D. y EGUIDAZU PALACIOS, F. (1978): "Nueva regulación de las inversiones españolas en el exterior", Boletín de Información Comercial Española, nº 1.646, pgn 3.357-3.367.

. ALVAREZ PASTOR, D. y EGUIDAZU PALACIOS, F. (1978): "Inversiones directas españolas en el exterior", Boletín de I.C.E., nº 1647, pag. 3451-3456.

. ALVAREZ PASTOR, D. y EGUIDAZU PALACIOS, F. (1981): Control de cambios, Ed Revista de Derecho Privado, MADRID.

. AMIN, S. (1974):. La acumulación a escala mundial. Crítica de la teoría del subdesarrollo, Editorial Siglo

XIX, Madrid.

. ANJARIA, S.J. (1981): Trade policy developement in industrial countries, Occasional Pappers, nº 5, F.M.I., Washington.

. ARNDT, H.W. (1982): "Professor Kojima on the Macroeconomics of Foreign Direct Investment", Hitotsubashi Journal of Economics, Vol.15, Nº1, Junio pgn 26-35.

. ARROW, K.J. (1962): "Economic welfare and the allocation of resources for invention", incluido en: NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH: The rate and direction of inventive activity: economic and social factors, Princenton University Press, Princenton.

. ATKINSON, P. y CHOURAQUI, J (1985): Real interest rate and prospects for durable growth, Working Paper nº21, OCDE, Paris.

. BALASSA, B. (1978): "Export incentives and export performance in developing countries. A comparative analysis". Weltwirtschaft. Arch., Vol 114, pg 24-61.

. BALASSA, B. (1981): "The newly industrializing countries in the world economy". Pergamon Press, Nueva York.

. BALASSA, B. (1981): "The newly industrialising developing countries after the oil crisis", Weltwirtschaft. Arch., Vol 117, pag. 142-194.

. BANCO DE BILBAO (VARIOS AÑOS): Informe económico,



Servicio de Estudios del Banco de Bilbao, Vizcaya.

. BANCO DE CREDITO AGRICOLA (1983): La Industria Agroalimentaria Española, Mundi-Prensa, Madrid.

. BANCO DE ESPAÑA (VARIOS NUMEROS): Boletín Estadístico, Madrid.

. BANCO EXTERIOR DE ESPAÑA (1984): La economía de Oriente Medio, Servicio de Estudios del Banco Exterior de España, pgn 256, Madrid.

. BANCO EXTERIOR DE ESPAÑA (1984): La economía de Oriente Medio, Servicio de Estudios del Banco Exterior de España, Madrid.

. BANCO EXTERIOR DE ESPAÑA (1985): Japón, Servicios de Estudios Económicos del Banco Exterior de España, Madrid

. BANCO MUNDIAL (1983): China : socialist, economic development, Washington, vol II.

. BANCO MUNDIAL (VARIOS AÑOS): World development repport, Washington.

. BARNABY, F. (1982): "Military moves in the Middle East", Middle East Review, Essex.

. BARQUERO GARCES, C. (1973): Inversiones Extranjeras: la realidad española, E.A.E. Barcelona.

. BATRA, RAVEENDRA, N. Y HADAR J.(1979): "Theory of the multinational firms: fixed versus floating exchange

rates", Oxford Economics Papers, Julio 1979, vol 31, nº 2.

. BATRA, RAVEENDRA, N. y RAMACHANDRAN, R. (1980): "Multinational firms and the Theory of International Trade and Investment", The american economic review, Junio 1980, vol 70 nº3, pag. 278-291

. BERGES, A. y ONTIVEROS, E. (1984): "Estructura financiera de las empresas multinacionales en España", Información Comercial Española, nº 616, Diciembre, pag. 99-108.

. BERGES, A. y SORIA, P. (1987) : "Tamaño, Concentración y Rentabilidad de la Empresas Industriales (España y Europa)", Economía Industrial, nº 257, sep-oct, pag. 95-103.

. BHARJWATY, J. (1976): The new international economic order, MIT Press, Cambridge, Mass.

. BHAGWATI, J, KRUEGER, A.O. (1973): "Exchange control, liberalization and economic development", American Economic Review, Papers and Proceedings, Mayo, pag. 419-427.

. BLACKHURST, T. MARIAN, N. y TUMLIS, J. (1978): Adjustment, trade and growth in developed and developing countries, Studies on Internacional Trade, nº 6, GATT, Ginebra.

. BLAKE, D. Y WALTERS, R. (1976): The politics of global economic relations, Englewood Cliffs, New Jersey.

. BLANC, G. y DUSSAUGE, P. (1985): "Las multinacionales públicas", Economía Industrial, nº 242, julio-agosto, pag. 29-35.

. BLANCHARD, O y DORNBUSCH, R. (1983): U. S. deficit, the dollar, and Europe, Economic Papers, nº 24, Comisión de las Comunidades Europeas, Bruselas.

. BLOOMFIELD, (1950).

. BONILLA, J.M. (1978): Funciones de importación y exportación de la economía española, Servicios de estudios del Banco de España, Estudios Económicos , nº14.

. BONILLA, J.M. (1982): "El déficit permanente de la balanza comercial española", Papeles de Economía Española, nº 11, Pág. 46-69

. BORRUS, M., MILLSTEIN, J. y ZYSMAN, J. (1982): International competition in advanced industrial sectors, Joint Economic Comitee, Washington.

. BOWLES, S., GORDON, D. y WEISSKOPF, T. (1983): Beyond the Wasteland: a democratic alternative to economic declive, Ed. Anchor Press, Nueva York.

. BRAÑA, J. BUESA, M. y MOLERO, J. (1980): "Materiales para el análisis de la dependencia tecnológica en España", incluido en: DONOSO, V; MOLERO, J; MUÑOZ, J; y SERRANO, A. (Ed): Transnacionalización y dependencia, Ed. Cultura hispánica, Madrid.

. BRASH, D.T. (1966): American investment in Australian industry, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

. BRAVEMAN, H. (1979): Labour and monopoly capital: the degradation of work in the twentieth century, Monthly Review Press, Londres.

. BUCLEY, P.J. (1983): "Macroeconomic versus international business approach to direct foreign investment: a comment on Professor Kojima's interpretation", Hitotsubashi Journal of Economics, Junio, Vol. 24, nº 1, pag. 95-99.

. BUCLEY, P.J. y CASSON, M.C. (1976): The future of multinational enterprise, Mac Millan, Londres.

. BUCKLEY, P.J. y CASSON, M. (1980): "The optimal timing of a foreign direct investment", Discussion Papers in International Investment and Business Studies, nº 48, Universidad de Reading.

. BUCKLEY, P.J. y DAVIES, H. (1979): "The place of licensing in the theory and practice of foreign operations", Discussion Paper on International Investment and Business Studies, nº 47, University of Reading.

. BUCKLEY, P.J., DUNNING, J. H. y PEARCE, R.D. "The influence of firm size, industry, nationality and degree of multinationality on the growth and profitability of the world largest firms, 1962-1972", Weltwirtschaft. Arch., 114 (Nº 2), 243-57.

. BUENO, J. y GARCIA, J. (1978): "El comercio intersectorial internacional en España", Información Comercial Española, nº 534, pgn 107-122.

. BUESA, M. y MOLERO, J. (1987): "Las inversiones de la R.F. Alemana en la economía española", Información Comercial Española, nº 643, Marzo, pag. 103-120.

. BULLARD, C. y HEREDDEEN, R. (1975): "The energy cost of goods and services", Energy Policy, Vol 3, nº 4, pag 268-278.

. BULLARD, C. y HERENDEEN, R. (1975): "Energy impact on consumption decisions", Proceeding of the IEEE, vol 63, nº 3, pgn 484-493.

. BURGOS, J. y RUIZ, J.J. (1987): "España y la CEE. Impactos de la adhesión sobre los flujos comerciales", Economistas, nº 23, pgn 34-38.

. BUSINESS WEEK (1980): "La nueva estrategia de las multinacionales", artículo original publicado el 9 de Julio de 1979 y traducido por Información Comercial Española, nº 563, pgs 65-71.

. CALATRAVA, A. y MELERO, A. (1986): Política y economía en los países del Magreb: sus relaciones con España en el marco de la CEE, Instituto Hispano Árabe de Cultura, Madrid.

. CALVET, J.A. (1981): "A synthesis of foreign direct investment theories of the multinational firm", Journal of International Business Studies, Primavera-Verano, pag. 43-59.

. CANTWELL, J. (1987): "La expansión de las empresas multinacionales en una perspectiva histórica", Información Comercial Española, nº 643, pag. 9-17.

. CANTWELL, J.A. y DUNNING, J.H. (1984): "The emergence of multinationals in the organization of internacional production", incluido en: FONSECA, A. (Ed): Multinational in the third world countries: towards a code of conduct, Centro de investigacion IFCU, Roma.

. CAPORASO, A. (1981): "Industrialization in the periphery: the envolving global division of labor", incluido en LADD HOLLIST, W. y ROSENAU, J. : World system structure. Continuity and change, Sage Publications, Londres, pag. 141-163.

. CARBAJO, A y CARBAJO, R. (1983): "Las dimensiones del comercio intraindustrial de la economía española", Información Comercial Española, nº 604, pag. 79-86.

. CARO, G. (1987) : "El sector electrónico, una industria de futuro en España", Economía Industrial, nº 255, pag. 75-81.

. CARRASCOSA MORALES, A. (1989) : "Fiscalidad e inversion exterior", Información Comercial Española, nº 665, pag. 189-203.

. CASADO CERVIÑO, A. (1987) : "La Ley de Patentes de 1986 y los sectores químico y farmacéutico", Economía Industrial, nº 256, pag. 151-162.

. CASADO, A., DIAZ, A. y REVILLA, F. (1982):  
"Factores determinantes de la exportación española",  
Papeles de Economía Española, nº 11, Pág. 256-286

..... CASSON, M.C. (1979): Alternatives to multinational enterprise, Mac Millan, Londres.

. CASSON, M. (1982): "Transaction cost and the theory of the multinational enterprise", incluido en: RUGMAN, A.M. (Ed).: New theories of the multinational enterprise, Croom Helm, Londres.

. CASSON, M. (1982): "The theory of foreign direct investment" En BLACK y DUNNING (Ed): International capital movements, Mac Millan, Londres, pgn 22-57.

. CASSON, M.C. (1983): The growth of internacional business, Allen and Unwin, Londres.

. CASTELL, M., BARRERA, A. y OTROS (1986): Nuevas tecnologías, economía y sociedad en españa, Alianza Editorial, Madrid, (2 vol).

. CAVES, R.E. (1971): "International corporations: the industrial economics of foreign investment", Economica, Febrero, pgn 1-27.

. CAVES, R.E. (1974): "The causes of direct investment: foreign firms' shares in canadian and UK manufacturing industries", Review of Economics and Statistics, Agosto, Vol. LVI, nº 3, Pág. 279-294

. CAVES, R.E. (1982):; Multinational enterprise and economic analysis, Cambridge University Press,

Cambridge, Mass.

. CLINE, W. R. (1982): "Can the East Asian model of development be generalized?", World Development, Vol 10, pg 81-90.

. COASE, R.H. (1937): "The nature of the firm", Economica, Noviembre, pag. 386-405.

. COHEN, S. (1984): Competition in the international economy, Universidad de California, Berkeley.

. COHEN, S., TEECE, D., TYSON, L. y ZYSMAN J. (1984): International Competitiveness, Universidad de California, Berkeley.

. COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1981): La política Mediterránea de la Comunidad, Monografía, Septiembre.

. COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1984): Une strategie scientifique et technique pour l'Europe, Programme Cadre 1983-1987, Bruselas

. COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (VARIOS AÑOS): Informe Económico Anual, Bruselas.

. COMITE DE POLITICA ECONOMICA DE LA CEE (1985): Profitability and the rate of return in the community, Report to the Council and Commision, Bruselas.

. COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (1987) : The car industry in 1986, Directorate General for Internal Market and Industrial Affairs, Bruselas



- . CONTRACTOR, F.J.(1981): "The role of licensing in international strategy". The Columbia Journal of World Business, Invierno, pgn 73-81.
- . COPITHORNE, L.W. (1971): "International corporate transfer prices and goverment policy", Canadian Journal of Economics, Nº 4, Agosto, pgn. 324-341.
- . CORDEN, W.M. (1974): "The theory of international trade", incluido en DUNNING, H.J. (ED): Economic analysis and the multinational enterprise, Allen and Unwin, Londres, pag. 184-210.
- . CORDEN, W.M. (1984): "El resurgimiento del proteccionismo", Revista del Instituto de Estudios Económicos, nº 3.
- . CREMADES, B.M. (COORD) (1977): Empresas multinacionales y derecho español, Confederación Española de Cajas de Ahorro, Madrid.
- . CUADRADO ROURA, J.R. (1976) : Las inversiones extranjeras en España. Una reconsideración, Universidad de Málaga, Málaga.
- . CHACHOLIADES, M.(1978): International trade theory and policy, Mc Graw Hill, Nueva York.
- . CHACHOLIADES, M. (1982): Economía internacional, Mc Graw Hill, Bogota.
- . DAVIGNON, E.(1981): "The end of the road or a new begining?", incluido en: DAHRENDORF, R. WEIDENFELD, A Y

NICOLSON, J. (ED) (1981): Europe's economy in crisis, Londres.

. DEANE, R.S. (1969): "Import licensing: a stimulus to foreign investment", Economic Record, Diciembre, nº 45, pag. 526-543.

. DE LA DEHESA, G. (1984): "Desequilibrio y ajuste del sector exterior de la economía española", Papeles de Economía Española, nº 21, pgn 140-162.

. DELGADO, J.L. (1983): "Automovil: empieza la recuperación", Perspectivas y mercado, nº 40, pag.

. DEUBNER, C. (1983): "El capital extranjero en la industrialización ibérica", Información Comercial Española, nº 595, pag. 85-95.

. DONGES, J.B. (1973): "La configuración de la exportación industrial española", Información Comercial Española, nº 481, pag.

. DONGES, J.B. (1976): La industrialización en España, Oikos Tau, Barcelona.

. DONGES, J. B. (1983): "El reto de los nuevos países industrializados para la economía española". Economía Industrial, nº 234, pg 87-101.

. DONGES, J.B. (1983): "Reappraisal of foreign trade strategies for industrial development", incluido en MACHLUP, F. y OTROS (EDS): Reflections on a troubled world economy, Mac Millan, Londres.

. DONOSO, V., MOLERO, J. MUÑOS, J. y SERRANO, A. (1980): Transnacionalización y dependencia, ED. Cultura Hispánica, Madrid.

. DRYSDAKEM P. (ED) (1972): Direct foreign investment in Asia and the Pacific, Australian National University Press, Canberra.

. DUNNING, J.H. (ED) (1971): The multinational enterprise, Mac Millan, Londres.

. DUNNING, J.H. (1973): "The determinants of international production", Oxford Economic Papers, Vol 25, nº 3, Noviembre, pgn 289-336.

. DUNNING, J.H. (1974): "The distinctive nature of the multinational enterprise", incluido en DUNNING, J.H. (ED): Economic analysis and the multinational enterprise, Allen and Unwin, Londres, pag. 13-30.

. DUNNING, J.H. (1977): "Trade, location of economic activity and the multinational enterprise: a search for an eclectic approach", en: OHLIN, HESSELBORN y WISKMAN (Eds): The international allocation of economic activity, Mac Millan, Londres, Pág. 395-419

. DUNNING, J.H. (1979): "Explaining changing patterns of international production; in defence of the eclectic theory", Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Noviembre, pag.

. DUNNING, J.H. (1979): "Trade, location of economic activity and the multinational enterprise. Some empirical issues", Journal of International Business

Studies, Invierno, pag.

. DUNNING, J.H. (1981): "Explaining the international direct investment position of countries: towards a dynamic of development approach", Weltwirtschafts. Archiv., 117 (Nº 1).

. DUNNING, J.H. (1983): "Changes in the level and structure of international production: the last one hundred years", incluido en: CASSON, M.C. (Ed) (1983): The growth of international business, Allen and Unwin, Londres.

. DUNNING, J.H. (1985): "Las empresas multinacionales en un mundo en evolución: tendencias y perspectivas", Economía Industrial, nº 244, Noviembre, pgn 19-28.

. DUNNING, J.(Ed) (1985): Multinational enterprise, economic structure and international competitiveness, John Wiley & Sons, Nueva York.

. DUNNING, H.J. y PEARCE, R.D. (1985): The world's largest industrial companies 1962-1983, Aldershot, Gower.

. DURAN HERRERA, J.J. (1984): "Configuración de una teoría económica de la empresa multinacional", Información Comercial Española, nº 616, pgn 9-26.

. DURAN HERRERA, J.J. (1986) : "Análisis empírico del comportamiento económico-financiero de las grandes empresas españolas participadas por el capital extranjero", Investigaciones Económicas, Suplemento, pag. 215-230.

. DURAN HERRERA, J.J. (1987): "Decisiones de inversión directa en el exterior de la empresa española", Información Comercial Española, nº 643, pgn 73-86.

. DURAN HERRERA, J.J. y LAMOTHE, P. (1987): "La evaluación del riesgo - país por los mercados financieros internacionales: implicaciones para la gestión internacional de empresas", Información Comercial Española, nº 643, pgn 31-38.

. DURAN HERRERA, J.J. y LAMOTHE, P. (1987): Características y comportamiento económico-financiero de las grandes empresas españolas vs. filiales de multinacionales. 1982-1986, Universidad Autónoma de Madrid, Madrid (mineografiado).

. DURAN HERRERA, J.J y SANCHEZ MUÑOZ, M.P. (1983): "La inversión de la empresa española en el exterior", Papeles de Economía Española, nº 9, pgn 239-256.

. DURAN HERRERA, J.J y SANCHEZ MUÑOZ, M.P. (1981): La internacionalización de la empresa española: inversiones españolas en el exterior, Ministerio de Economía y Comercio, Madrid.

. EDINSA (1985) (Ed): Guía de Empresas Extranjeras en España, Editores Internacionales, S.A. Madrid.

. ERNST, D. (Ed) (1980): The newly international división of labour, technology and underdevelopment, Campus Verlag, Frankfurt.

. ERRUNZA, V.R. y SENBET (1980): "The effects of

international operations on the market value of the firm: theory and evidence", Journal of Finance.

. EUROMONEY (1982): "The Euromoney Country Risk", Euromoney, Septiembre, pgn 71-74.

. FABREGAT, V., GRANELL, F. Y SALMURRI, J. (1980): "Problemas Actuales y Perspectivas del Sector Textil y Confeccion", Papeles de Economía Española, nº 5, pag. 168-183.

. FAJNZYLBER, F. (1987): "Las economías neoindustriales en el sistema centro-periferia de los ochenta", Pensamiento Iberoamericano, nº 11, Enero-Junio, pag. 125-173

. FANJUL, O. y SEGURA, J. (1977): Dependencia productiva y exterior de la economía española, Fundación INI, Programa de Investigaciones Económicas, serie E, nº 10.

. FEITO, M., MENDEZ DE ANDRES, J. y SANSA, J. (1983): "Política de importaciones en España", Información Comercial Española, nº 588, pag. 17-40.

. FERNANDEZ NAVARRETE, D. Y RUESGA BENITO, S. (1984): "La industria alimentaria y su futuro inmediato", Economía Industrial, nº 235, pag. 59-77

. FERRARO, F. (1981): "El comercio exterior de cemento en España", Información Comercial Española, nº 572, pag. 15-24.

. FERRERO, D.M. (1989) : "Europa acelera una nueva

estructura empresarial", El Economista, 1 de Marzo, pag. 42-44.

. FIEDMAN, B. (1978): "Crowding out and crowding in. Economic consequence of financing goverment deficit", Brooking Paper on Economy Activity, nº 3, pág. 593-655

. FITZGERALD, C.D. (1969): The Chinese view of their place in the world, Oxford University Press, Londres.

. FONDO MONETARIO INTERNACIONAL. (1977): Manual de Balanza de Pagos. 4ª Edición. Washington.

. FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (VARIOS AÑOS): Balance of payments statistics, Yearbook, Washington.

. FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (VARIOS NUMEROS): International Financial Statistics, Washington.

. FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (1987): Annual Report on exchange arrangements and exchange restrictions, Washington.

. FONSECA, A. (ED) (1984): Multinationals in the third world countries: towards a code of conduct, Centro de Investigación IFCU, Roma.

. FORTUNY y MAYNES, A. (1979): "Inversiones Extranjeras. Comentarios a la legislación", Alta Direccion, Mayo-Junio 1979, pgn 329-335.

. FRANKO, L.G. (1978): "Foreign direct investment in less developed countries: impact on home countries", Journal of International Business Studies, Invierno,

pag.

. FRÖBEL, F., HEIRICHS, J. y KREYRE, O. (1980): La nueva División Internacional del Trabajo, Editorial Siglo XXI, Madrid.

. GALVAN RUIZ, J. (1987) : "El subsector de electrónica para la defensa", Economía Industrial, nº 253, ene-feb, pag. 95-102.

. GARCIA DELGADO, J.L., ROLDAN, S., MUÑOZ, J. y SERRANO, A. (1976): El capital exranjero en la formación y desarrollo del capitalismo español. Hacia una economía dependiente, Barcelona.

. GARCIA SOLANES, J.(1981): "Teoría economica de la inversion directa".

. GATT (1980): Las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Tokio. Informe complementario, Ginebra.

. GHERTMAN, M. (1983): Les multinationals, P.U.F., Paris.

. GIERSCHE, H. (ED) (1977): The international division of labour. Problems and perspectives, Institut für Weltwirtschaft, Kiel.

. GIL PELAEZ, J. (1983): "Un marco jurídico administrativo para la colaboración hispanoarabe en el campo de la tecnología", Primer informe, nº 7, Instituto Hispano Arabe de Cultura, pag. 7-12.



. GILMAN, M. (1981): The financing of foreign direct investment, Frances Pinter, Londres.

. GOLDSTEIN, M. y KHAW, M.S. (1978): "Supply and demand exports: a simultaneous approach", Review of Economics and Statistics, Vol LX, nº 2, Pág. 275-287

. GONZALEZ, N. (1987): "Vigencia actual del concepto centro periferia", Pensamiento Iberoamericano, nº 11, pag. 17-29.

. GONZALEZ JIMENEZ, D. y RODRIGUEZ DE PABLO, J. (1987): "Inversiones extranjeras en España. La nueva regulación legal y su registro estadístico", Boletín Económico del Banco de España, Abril, pgn 29-43.

. GONZALEZ POVEDA, V. (1986) : Tributación de no residentes, Fondo Editorial La Ley, Madrid.

. GONZALEZ SABAT, J. (1987) : "El Nuevo Plan Electrónico e Informático Nacional", Economía Industrial, nº 255, may-jun, pag. 3-6.

. GRAHAM, E.M. (1974): Oligopolistic imitation and european direct investment in United States, Harvard Business School, Cambridge, Mass.

. GRANELL TRIAS, F. (1974): "El decreto 2.495/1973 y el control de las inversiones extranjeras en España", Revista Jurídica de Cataluña, nº 1.

. GRANELL TRIAS, F. (1982): "La integración en la Comunidad y sus efectos sobre la exportación española", Información Comercial Española, nº 588/89, pag. 135-

141.

. GRAY, H.P. (1982): "Towards a unified theory of international trade, international production and foreign direct investment", incluido en BLACK AND DUNNING (EDS): International Capital Movements, Mac Millan, Londres, pag. 58-83.

. GRUBEL, H.G. (1982): "The theory of international capital movements", en BLACK Y DUNNING (EDS): International capital movements, Mac Millan, Pgn 1-21.

. GRUBEL, H.G. (1966): Forward exchange, speculation and the international flow of capital, Stanford University Press, California.

. GUAL, G. (1987): "La industria del automóvil y las políticas de integración de mercado en la Comunidad Europea", Economía Industrial, nº 258, nov-dic, pag. 89-102.

. HANER, F.T. (1980): Global business strategy for the 1980, Praeger Publisher, Nueva York.

. HAWKINS, R.G. (ED) (1974): Economic issues of multinational firms, JAI Press, Greenwich. C.T.

. HAWKINS, R. y FEDEL, M. (1975): "U.S. jobs and foreign investment", incluido en: KUJAWA, D. (ED): International labour and multinational enterprise, Praeger, Nueva York.

. HECKSCHER, E. (1919): "The effect of foreign trade on income distribution", Economiks Tidskrift, vol. 21,

Pag. 1-32, Reimpreso en A.E.A.(1950): Reading in the theory of international trade, R.D. Irwin, Homewood, IPP.

. HELLEINER, G.K. y LAVERGNE, R. (1979): "Intra-firm trade and industrial export to the United States", Oxford Bulletin of Economics and Statistics, vol 41, nº4.

. HERNANDEZ DELGADO, J. (1986) : "Situación industrial e incentivos a la inversión en España", Boletín de I.C.E., nº 2052, 29 de Septiembre a 5 de Octubre, pag. 3151-3154.

. HIRSCH, S. (1976): "An international trade and investment theory of the firm", Oxford Economic Papers, Julio, Vol. 28, nº 2, Pág. 258-271

. HISTCH, S. (1977): "Hypotheses regarding trade between developing and industrial countries", incluido en GIERSCHE, H. (ED): The international division of labour. Problems and perspectives, Institut für Weltwirtschaft, Kiel.

. HOOD, N. y YOUNG, S. (1979): The economics of multinational enterprise, Longman, Londres.

. HORST, T. (1971): "The theory of the multinational firm: optimal behavior under different tariff and tax rates", Journal of Political Economy, Sep.- Oct., Vol 79, nº 5, Pág. 1059-1073

. HORST, T. (1972): "The industrial composition of U.S. exports and subsidiary sales to the Canadian

market", American Economic Review, marzo, Vol. LXII, nº 1, pag, 37-46.

. HORST, T. (1973): "Firm and industry determinants of the decision to invest abroad: an empirical study", Review of Economics and Statistics, agosto, Vol. LIV, nº3, pag, 258-267.

. HORST, T. (1974): "The theory of the firm", incluido en DUNNING (ED): Economic analysis and the multinational enterprise, Allen and Unwin, Londres, pag. 31-46.

. HORST, T. "The symplly analytics of international firm behavior", International trade and money, Allen & Unwin, Londres.

. HUFBAUER, G.C. (1975): "The multinational corporation and direct investment", incluido en : KENEN, P.B. (Ed) (1975): International trade and finance, Cambridge University Press, Cambridge, Mass.

. HYMER, S. (1968): "The multinational corporation: an analysis of some motives for international business integration", Revue Economique, Vol XIX, nº 6, pgn 949-973

. HYMER, S. (1976): The international operation in national firms: a study of direct foreign investment, MIT Press, Cambridge, Mass.

. HYMER, S.(1982): La compañía multinacional. Un enfoque radical, Blume Ediciones, Madrid.

. IBRAHIM, I. (ED) (1983): Arabs resources. The transformation of a society, Croom Helm, Londres.

. INSTITUTO DE COOPERACION IBERAMERICANA (1983): Encuentro en la Democracia, Ed -Cultura Hispánica del I.C.I., Madrid

. INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONOMICOS (1986): Nuevos productos financieros, Revista del Instituto de Estudios Económicos, nº2.

. INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONOMICOS (1984): Proteccionismo y comercio internacional, Revista del Instituto de Estudios Económicos, nº3, Madrid.

. JACQUEMIN, A. (1983): "Los ajustes estructurales y la coordinación de las estrategias industriales en la CEE. Problemas y perspectivas", Papeles de Economía Española, nº 15, Pág. 74-88

. JANSON, P. (1977): Forms and dimensions of technology transfer between east and west, Springer, Viena.

. JAUMANDREU, J. Y MATO, G. (1987) : "Concentración industrial en España: medida, determinantes y efectos", Economía Industrial, nº 257, sep-oct, pag. 45-56.

. JIMENEZ LATORRE, F. Y DE GUINDOS, L. (1985) : "Algunos efectos económicos de la inversión extranjera en España" Información Comercial Española, nº 624-625, pag. 39-50.

. JIMENEZ LATORRE, F. (1987): "Aportación en divisas de la inversión extranjera en España (1982-1986)", Información Comercial Española, nº 648-649, pag. 73-80.

...JOHNSON, H.G. (1970): "The efficiency and welfare implications of the international corporation", incluido en: KINDLEBERGER, C.P. (Ed): The international corporation, MIT Press, Cambridge, Mass.

. JOHNSON, H. (1982): "Survey of the Issues", incluido en: DRYSDALE, P. (Ed): Direct foreign investment in Asia and the Pacific, Australia National University Press, Camberra.

. JORDANA, J. (1983): "La Industria alimentaria española", Papeles de Economía Española, nº 16, pag. 189-202.

. JORQUERA GARCIA, L. (1981): "La transmisión de la inversión extranjera". Información Comercial Española, nº 580, pag. 45-57.

. JOUANNEAU, D. (1980): Le GATT, P.U.F., Paris.

. KAY, N. (1983): "Multinational enterprise: a review article", Scottish Journal of Political Economy, Vol 30, nº 3, Noviembre, pag. 304-312.

. KEESING, D.B. (1979): Trade policy for developing countries, Working Papers, nº 353, Banco Mundial, Washington.

. KENEN, P.B. (ED) ( 1975): International trade and finance, Cambridge University Press, Cambridge, Mass.

. KINDLEBERGER, C.P. (1969): American business abroad: six lectures on direct investment, Yale University Press, New Haven.

. KINDLEBERGER, C.P. (1970): The international corporation, MIT Press, Cambridge, Mass.

. KINDLEBERGER, C.P. (1976): "Comment" incluido en: BHAJWATI, J. (Ed) : The new international economic order, MIT Press, Cambridge, Mass.

. KNICKERBOCKER, F.T. (1974): Oligopolistic reaction and multinational enterprise, Harvard Business School Division of Research, Cambridge, Mass.

. KOJIMA, K. (1973): "A macroeconomic approach to foreign direct investment", Hitotsubashi Journal of Economics, Junio, Vol. 14, nº 1, Pág. 1-21

. KOJIMA, K. (1974): "Reply (to Professor H.W. Arndt)", Hitotsubashi Journal of Economics, Junio, Vol 15, nº 1, pag. 36-38.

. KOJIMA, K. (1975): "International trade and foreign investment: substitutes or complements", Hitotsubashi Journal of Economics, Junio, Vol. 16, nº 1, Pág. 1-12.

. KOJIMA, K. (1977): "Transfer of technology to developing countries. Japanese type versus American type", Hitotsubashi Journal of Economics, Vol 17, nº 2.

. KOJIMA, K. (1977): Japan and a new world economic order, Croom Helm, Londres.

. KOJIMA, K. (1978): Direct foreign investment: a japanese model of multinational business, Croom Helm, Londres.

. KOJIMA, K. (1982): "Macroeconomic versus international business approach to direct foreign investment", Hitotsubashi Journal of Economics, Junio, Vol.23, nº 1, Pág. 1-19.

. KOJIMA, K. y OZAWA, T. (1984): "Micro and macroeconomic models of direct foreign investment: towards a symphthesis", Hitotsubashi Journal of Economics, Junio, Vol. 24, nº 1, Pág. 1-20

. KOO, B.Y. (1985): "Korea", incluido en DUNNING, J.H. (ED): Multinational enterprise, economic structure and international competitiveness, Johs Wiley and Sons, Nueva York.

. KUJAWA, D. (1975): International labour and multinational enterprise, Praeger, Nueva York.

. KURZINGER, E. (1987): "America Latina y la Comunidad Europea: repercusiones de los cambios en la economía mundial", Boletín de Información Comercial Española, nº 2.114, 28 de Diciembre, pag. 4.549-4.558.

. LACROIX, (1970):

. LADD HOLLIST, W. y ROSENAU, J. (1981): World system structure. Continuity and change, Sage Publications, Londres.



. LALL, S. (1975): "Precios de transferencia y empresas multinacionales", Información Comercial Española, diciembre, nº 508, pag. 64-68.

. LALL, S. (1979): "The international allocation of research activity by U.S. multinationals", Oxford Bulletin of Economics and Statistics, vol 41, nº4 pag. 313-331.

. LALL, S. (1979): "Transfer pricing and Developing Countries: some problems of Investigation". Incluido en: WORLD DEVELOPMENT, Vol 7.

. LALL, S. (1985): "Las multinacionales del tercer mundo", Economía Industrial, noviembre, nº244, pag. 67-74.

. LALL, S. y STREETEN, P. (1977): Foreign investment, transnationals and developing countries, Mac Millan, Londres.

. LAMOTHE, P. (1985): "El riesgo político: concepto y modelos de evaluación", Alta dirección, Abril, nº 120, Pág. 77-88

. LANDABURU, E. (1985): "Las empresas multinacionales hoy y mañana", Economía Industrial, nº 244, Noviembre, pag. 11-18.

. LANDSBERG, M. (1979): "Exported industrialization in the third world: manufacturing imperialism", Review of Radical Political Economics, Abril, pgn 50-63.

. LASSO DE LA VEGA, A. (1983): "La exportación

española y los mercados extranjeros", Información Comercial Española, nº 599-600, pag. 113-136.

. LEBROWSKY, M. y MONKIEWICZ, J. (1987): "Les investissements directs occidentaux dans les pays a économie planifiée", Problèmes Economiques, nº 2032, 8 de Julio, pag. 10-18.

. LESSARD, D.R. (1979): "Transfer prices, taxes and financial markets: implications of internal financial transfers within the multinational firm", incluido en: HAWKINS, R.G. (Ed) (1979): Economic issues of multinational firms, JAI Press, Greenwich, C.T.

. LEVESON, J. y WHEELER, J. (1980): Western economies in transition: structural change and adjustment policies in industrial countries, Hudson Institute.

. LEVICK, F. y SCANKOVSKY, J. (1985): East european countries trade problems. Between ties to the URSS and ties to the West, Vienna Institute for Comparative Economic Studies, Viena.

. LITTLE, I. SCITOUSKY, T. y SCOTT, M. (1970): Industry and trade in some developing countries. A comparative study, Oxford University Press, Londres.

. LOBO, F. (1977): "La cuestión de los precios de transferencia: el caso de la industria farmacéutica. Aplicación a España", Investigaciones Económicas, nº 5, pag. 43-87.

. LOBO, F. (1983): "El crecimiento de la industria farmacéutica durante los felices años del estado del

bienestar", Economía Industrial, nº 233, Pág. 121-135

. LUCAS FERNANDEZ, F. (1973): La contratación en España por extranjeros, ED, Madrid.

. LUCAS FERNANDEZ, F. (1977): "Una nueva ordenanza sobre inversiones extranjeras en España. Comentarios al Real Decreto 3.099/1976 de 26 de Noviembre", incluido en: CREMADES, B.M. (COORD): Empresas multinacionales y Derecho Español, Confederación Española de Cajas de Ahorro, Madrid, pag.117-164.

. MAC MILLAN, C. H. (1979): New dimension in multinational enterprise?, Direct foreing investment by the COMECON countries, Carleton University, LONDRES.

. MACHLUP, F. (ED) (1983): Reflexions on a troubled world economy, Londres.

. MAGEE, S.P (1976): "Technology and appropriability theory of the multinational corporation", incluido en: BHAIJWATI, J. (1976): The New International Economic Order, MIT Press, Cambridge, Mass.

. MAGEE, S.P. (1977): "Multinational corporation, the industry technology cycle and development", Journal of World Trade Law, Julio-Agosto, pgn 297-321.

. MAKIN, J.H. (1974): Capital flows and exchange rate flexibility in the post Bretton Woods era, Essays in International Finance, nº 103, Princenton University, Princenton, N.J.

. MÁLDONADO, G.L. (1985): "Latin America and

integration: options in the crisis", CEPAL Review, nº 27, pgn 56-88.

. MANZANARES, R. (1983): "Instrumentos de fomento a la exportación", Información Comercial Española, nº 599-600, Pág. 101-113

. MARAVAL, F. Y TORRES, A. (1986): "Comportamiento exportador de las empresas y competencia imperfecta", Investigaciones Económicas, Suplemento, pag. 159-177.

. MARIN, J.P. (1982): "La inversión española en el exterior", Papeles de Economía Española, nº 11, pag. 163-184.

. MARSHALL, H. et Al (1936): Canadian - American industry: a study in international investment, Yale University Press, New Haven, C.T.

. MARTIN, C. y ROMERO, L. (1983): "Un analisis discriminante sobre el comportamiento diferencial de las emrpesas industriales españolas con capital extranjero", Cuadernos Económicos de I.C.E., nº 22-23, pag.

. MARTINEZ GONZALEZ- TABLAS, A. (1979): Capitalismo Extranjero en España, Cupsa Ed, Madrid.

. MASON, R. (1980): "A comment on Proffesor Kojima's 'japanese versus american type of technologic transfer' ", Hitotsubashi Journal of Economics, Vol 20, Nº 2, febrero, pag.42-52.

. MC CRAKEN, P. (1977): Towards full employment and

price stability, O.C.D.E., París.

. MC MANUS, J.C. (1972): "The theory of the international firm", incluido en: PAQUET, C.( ED): The multinational firm and the nation state, - Collier-Mac Millan, Toronto.

. MEADE, J.E. (1951): The theory of international economic policy, Oxford University Press, Nueva York.

. MESEGUER, J.M. (1987): "Evolución de los sistemas de automatización. Plan de Automatización Industrial Avanzada (Pauta)", Economía Industrial, nº 255, may-jun, pag. 113-123

. MICHALET, C.A. y CHEVALIER, T. (1985): incluido en DUNNING (ED): Multinational enterprise, economic structure and international competitiveness, John Wiley and Sons, Nueva York, pag. 91-125.

. MINER (VARIOS AÑOS): Informe Anual sobre la Industria Española, Secretaria General Técnica, Madrid.

. MINGASSON, J.P. y KOLLIAS, S. (1985): "Libertad de movimientos de capital", Información Comercial Española, nº 627-628, Vol. 2, pag. 71-79.

. MINISTERIO DE COMERCIO (1980): Censo de inversiones Extranjeras, Madrid.

. MOLERO, J. (1985): "Las inversiones españolas en Portugal y la exportación de tecnología española", Información Comercial Española, nº 622, junio, pag. 53-

70.

. MONES, M.A. y MELO, F. (1982): La integración de España en el Mercado Común. Un estudio de la protección arancelaria efectiva, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

. MORALES, R. (1987): "La balanza de pagos por cuenta corriente en 1986", Economistas, nº 23, pag. 27-29.

. MORENO MORE, J.L. (1975): "Quince años de inversiones españolas en el extranjero", Información Comercial Española, Marzo, nº499, Pág. 91-109

. MUNDELL, R.A. (1957): "International trade and factor movility", American Economic Review, Junio, Pág. 321-363.

. MUNDELL, R.A. (1962): The apropiate use of monetary and fiscal policy for internal and external stability, IMF Staff Papers, Marzo.

. MUÑOZ CIDAD, (1978): "La exportacion de las empresas com participación extranjera en España", Información Comercial Española, diciembre, nº , pag. 118-134.

. MUÑOZ , J. ROLDAN, S y SERRANO, A (1978): La internacionalización del capital en España: 1959-1977, Cuadernos para el dialogo, EDICUSA, Madrid.

. MURRAY, R. (ED) (1981): Multinational beyond the market: intra firm trade and the control of Transfer Pricing, Harvester Press, Brighton.

. NELSON, R. (1962): The rate and direction of inventive activity: economic and social factors, Princenton University Press, Princenton.

. NEYRA, R. (1987): "Inversiones extranjeras en América Latina", Boletín de I.C.E., nº 2.102, 5-11 de Octubre, pag. 3.435-3.443.

. NIEHANS, J. (1977): "Benefits of multinational firms for a small parent economy: the case of Switzerland", incluido en: AGMON, T. y KINDLEBERGER, C.P. (1977): Multinational from small countries, MIT Press, Cambridge, Mass.

. NIEHANS, J. (1984): "Innovación financiera, banca multinacional y política monetaria", Papeles de Economía Española, nº 19, pag. 282-295.

. NORDHAUS, W.D. (1969): Invention, growth and welfare, MIT Press, Cambridge, Mass.

. NIETOS CIVICOS, A. (1979): "Comentarios generales sobre la industria de bienes de equipo y su situación tecnológica", Economía Industrial, nº 188, pag. 104-121.

. NORSWORTHY, J., HARPER, H. y KUNZE, K. (1979): "The slow down in productivity: analysis of some contributing factors", Brooking Papers on Economic Activity, nº 2, pag. 387-421.

. NUENO, P; MARTINEZ, N. y SARLE, J. (1981): Las inversiones españolas en el extranjero, Universidad de Navarra, Pamplona.

. NUÑO DE OLAIZ, J.L. (1979): "Reflexiones sobre investigación y desarrollo tecnológico en España", Economía Industrial, nº 188, pag. 21-28.

. OBORNE, M. (1985): "Les zones économiques spéciales de la République Populaire Chinoise", Economie Prospective Internationale, nº 21.

. O.C.D.E. (VARIOS AÑOS): National accounts, Paris.

. O.C.D.E. (VARIOS AÑOS): Statistics of foreign trade, Paris.

. O.C.D.E. (VARIOS AÑOS): Perspectives économiques de l'OCDE, Nº 37, Junio, Paris.

. O.C.D.E. (1973): Informe sobre la economía española 1973, Madrid.

. O.C.D.E. (1979): The impact of the newly industrializing countries on production and trade manufactures, Paris.

. O.C.D.E. (1980): Interfuturos, Instituto Nacional de Perspectiva, Madrid.

. O.C.D.E. (1981): Les enjeux des transferts de technologie nord-sud, Paris.

. O.C.D.E. (1983): Politiques d'ajustement positives maîtriser le changement structurel, Paris.

. O.C.D.E. (1983): Les industries du textile et de



l'habillement, Paris.

. O.C.D.E. (1987): "Pays socialistes", Problemes Economiques, nº 2032, 8 julio, pag 2-31.

. O.C.D.E. (1987) : International tax avoidance and evasion, Paris.

. OHLIN, B. (1933): Interregional and international trade, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

. O.I.T. (1977): Las empresas multinacionales, el empleo y la difusión de conocimientos técnicos, Ginebra.

. O.I.T. (1982): Efectos de las empresas multinacionales sobre el empleo en los países en desarrollo, Ginebra.

. OMAN, C. (1984): New forms of international investment, O.C.D.E. Paris.

. ORTIZ CALZADILLA, R.S. (1983): "Financiación de Sociedades con Participación Extranjera", Revista Española de Financiación y Contabilidad, Enero-Abril, Vol XII, nº 40, pag. 120-123.

. OUDIZ, G. y SACHS, J. (1984): " Macroeconomic Policy coordination among the industrial economies", Brookings Papers on Economic on Economic Activity, nº 1, pag. 1-77.

. OZAWA, T. (1979): "International investment and industrial structure: new theoretical implications from the japanese experience", Oxford Economic Papers, Marzo, pag. 72-92.

. OZAWA, T. (1979): Multinationalism japanese stile: the political economy of outward dependency, Princenton University Press, Princenton.

. OZAWA, T. ( 1985): "Japan", incluido en DUNNING (ED): Multinational enterprise, economic structure and international competitiveness, John Wiley and Sons, Nueva York.

. PAGE, S.A. (1981) : "The revival of proteccionism and its consequences for Europe", Journal of Common Market Studies, Septiembre.

. PEREZ LLORET, J. (1978): "Opciones políticas y Administrativas en materia de inversiones extranjeras industriales en España", Economía Industrial, nº 174, pag. 5-26.

. PEREZ RIBES, M.(1982): "China: el sector exterior", Boletín de I.C.E., nº 1.816., pag.

. PETITBO, A. (1987) : "El control de los mercados de productos industriales (una aplicación del sistema de índices Linda)", Economía Industrial, nº 257, sep-oct, pag. 57-74

. PORTILLO, L. (1982): "La industria del automovil en España: crisis y perspectivas", Información Comercial Española, nº 587, pag. 17-31.

. PUGEL, T.A. (1985): "The United States", incluido en DUNNING, (ED): Multinational enterprise, economic structure and international competitiveness, John Wiley

and Sons, Nueva York.

. PUIG ROJAS, E. (1980): "Censo sectorial de inversiones extranjeras en España", Información Comercial Española, nº 563, pag. 7-20.

. PURVIS, D.D. (1972): "Technology, trade and factor movility", Economic Journal, Septiembre, Vol.82, nº327, Pág. 991-1000

. RAGGAZI, G. (1973): "Theories of the determinants of direct Foreign investment", IMF Staff Papers, Julio, pag. 471-498.

. REDACCION DE I.C.E. (1983): "Las nuevas formas de inversión extranjera en los Países Menos Desarrollados", Boletín de I.C.E., nº 1.917, de 29 de Diciembre, pag. 3759-3761.

. REDACCION DE I.C.E. (1985): "La liberalización de las Inversiones Extranjeras en España", Boletín de I.C.E., nº 1.993, 13 de Junio, pag. 2.111 - 2.114.

. REDACCION DE I.C.E. (1985): "Las inversiones extranjeras después del R.D. 1.042/1985 de 29 de Mayo de liberalización", Boletín de I.C.E., nº 1.999, 1 de Agosto, pag. 2.731 - 2.734.

. REDACCION DE I.C.E. (1986): "Las inversiones directas internacionales en los países en desarrollo (I)", Boletín de I.C.E., nº 2034, pag. 1580.

. REDACCION DE E.I. (1987) : "La industria farmacéutica se compromete a investigar", Economía

Industrial, Nº 254, mar-abr, pag. 11-12.

. REDACCION DE E.I. (1988) : "El Plan de Fomento de la Investigación Farmacéutica dispara las inversiones del sector en I+D", Economía Industrial, nº 259, ene-feb, pag. 13-15.

. REQUEIJO, J. (1982): "El déficit exterior español: una visión global", Papeles de Economía Española, nº 11, pag. 30-46.

. REQUEIJO, J. (1985): Introducción a la balanza de pagos de España, Ed.Tecnos, Madrid.

. REVISTA DEL INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONOMICOS (1986): Nuevos productos financieros, nº 2.

. RHOMBERG, R.R. (1966): "Private capital movements and exchange rates in developing countries", IMF Staff Papers, Vol XIII, pag. 1-25.

. RIVAS INFANTE, D. (1983): La crisis del sector automovilístico español, Universidad Complutense de Madrid, Madrid (mimeografiado).

. ROBINSON, J.N. (1980): "The role of funds recycling in international payments and adjustment problems", OPEC Review, Vol 4, nº2.

. RODERO, A. Y DELGADO, M. (1980): "El sector de alimentación y bebidas: situación actual y problemas principales", Papeles de Economía Española, nº 5, pag. 231-251.

. RODRIGUEZ DE PABLO, J. Y OTROS (1974) : "La inversion extranjera en el sector químico", Información Comercial Española, nº 493, pag. 17-76.

. RODRIGUEZ DE PABLO, J. (1980): "Consideraciones generales sobre los resultados del Censo", Información Comercial Española, nº 563, pag. 21-32.

. ROS HOMBRAVELLA, (1978): De la autarquía a la estabilización, Ed: Cuadernos para el diálogo, Madrid.

. RUESGA, S. (1984): "Economía oculta y mercado de trabajo. Aproximación al caso español", Información Comercial Española, nº 607, pgn 55-61.

. RUESGA, S. (1989): Al otro lado de la economía, Pirámide, Madrid.

. RUFFIN, R.J. (1984): "International factor movements", incluido en JONES Y KENEN (EDS): Handbook of International Economics, North Holland, Amsterdam, Vol 1.

. RUGMAN, A.M. (1979): International diversification and the multinational enterprise, Lexington Books, Lexington, Mass.

. RUGMAN, A.M. (Ed). (1982): New theories of the multinational, Croom Helm, Londres.

. RUGMAN, A. M. y EDEN, L. (1984): "Multinacionales y precios de transferencia: una introducción a su problemática", Información Comercial Española, nº 616, Diciembre, pgn 35-40.

. RUGMAN, A.M, LECRAW, D.I. y BOOTH, L. (1985): International business: firm and environment, Mc Graw Hill, Nueva York.

. SAHAM, J. (1980): British industrial investment in Malasya, 1963-1971, Oxford University Press, Oxford.

. SAMPEDRO, J.L. (1981): "La Crisis del desarrollo y la ampliación", incluido en: SEER, D y VAITSOS, C. (Ed): La segunda ampliación de la C.E.E. Integración de socios desiguales, Servicios de Estudios Económicos del Banco Exterior de España, Madrid.

. SAMUELSON, P. (1948): "International trade and the equalization of factor prices", Economic Journal, Vol 58, pag. 165-184.

. SANCHEZ MUÑOZ, M.P. (1984): La dependencia tecnológica española: contratos de transferencia de tecnología entre España y el exterior, Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid.

. SCHERER, F.M, BECKENSTEIN, A.R. et all (1975): The economics of multinational operation: an international comparisions study, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

. SEBASTIAN DE ERICE, E. (1975): "Comentarios al régimen legal de las inversiones españolas en el extranjero", Información Comercial Española, nº 499, pgn 77-90.

. SEERS, D. y VAITSOS, C. (ED) (1981): La segunda

ampliación de la CEE. La integración de socios desiguales, Servicio de Estudios Económicos del Banco Exterior de España, Madrid.

. SEGURA, J. (1983): "Crisis, especialización y perspectivas mundiales", incluido en: INSTITUTO DE COOPERACION IBERAMERICANA (1983): Encuentro en la Democracia, Ed Cultura Hispánica del I.C.I., Madrid.

. SEQUEIROS, J.G. (1987): "El desarrollo desigual de Europa y el nuevo rol internacional de España (1958-85)", incluido en: FUNDACION DEL BANCO EXTERIOR DE ESPAÑA: Homenaje al Profesor Sampedro, Madrid.

. SERRANO, J. (1987): Comercio y generación de empleo durante la crisis. El caso de España, Tesis Doctoral, UAM, Madrid.

. SHARABI, M. (1983): "The poor rich arabs", incluido en: IBRAHIM, I. (Ed): Arabs resources. The transformation of a society, Croom Helm, Londres.

. SINTES, F. (1982): "El calzado alicantino en la encrucijada", Informacion Comercial Española, nº 588-589, pag. 111-118.

. SJAASTAD, L.A. Y CLEMENS, K.W. (1985): "The incidence of protection: theory and measurement", incluido en: SJAASTAD, L.A.: The free trade endeavour in Latin America, Mac Millan, Londres.

. STANDFORD RESEARCH INSTITUTE (1972): Las inversiones norteamericanas en España, Camara de Comercio Americana en España, Madrid.

. STEVENS, G. (1974): "The determinants of investment", incluido en DUNNING, J. (ED): Economic analysis and the multinational enterprise, Allen and Unwin, Londres, pag. 47-89.

. STOLPER, W Y SAMUELSON, P. (1941): "Protection and real wages", Review of Economics Studies, Vol 9, pag. 58-73, reimpresso en A.E.A. (1950): Reading in the theory of international trade, R.D.Irwin, Homewood, IPP.

. STOPFORD, J. y DUNNING, J. (1983): Multinational company performance and global trends, Mac Millan, Londres.

. SUNKEL, O (1987): "Las relaciones centro-periferia y la transnacionalización", Pensamiento Iberoamericano, Nº 11, Enero-Junio, pgn 31-52.

. SWANN, D. (1983): Competition and industrial policy in the European Community, Londres.

. SWEDENBORG, B. (1979): The multinational operations of swedish firms: an analysis of determinants and effects, Industrial Institute for Economic And Social Research, Estocolmo.

. TAMAMES, R. (19\*\*): La república. La era de Franco.

. TAMAMES, R. (1982): El mercado común europeo: una perspectiva española y latinoamericana, Alianza Editorial, Madrid.



- . TAMAMES, R.(1985): Estructura Económica de España, Alianza Editorial, 13 Ed, Madrid.
- . TAMAMES, R. (1986): Estructura económica internacional, Alianza Editorial, Madrid.
- . TAWZI, V (1985): The deficit experience in industrial countries, F.M.I., Washington.
- . TEECE, D.J. (1976): The multinational corporation and the resource cost of international technology transfer, Ballinger, Cambridge, Mass.
- . TEECE, D.J. (1977): "Technology transfer by multinational firms: the resource cost transferring technological know-how", Economic Journal, Junio, Vol.87, nº346, Pág. 242-262.
- . TERAN FERNANDEZ, M. (1980): "Algunos Problemas de la Industria Española de Fabricación de Pastas, Papel y Carton", Papeles de Economía Española, nº 5, pag. 207-218.
- . THARAKAN, P. (1983): The economics of intraindustry trade: a survey. North Holland, Amsterdam.
- . TORRES, A. (1984): "Comercio internacional y competencia imperfecta. Una introducción", Cuadernos Económicos de I.C.E., nº 27, pag. 3-11.
- . TUMLIR, J. (1982): "International economic order: can the trend be reversed?", The World Economy, Vol 5, pag. 29-41.

. UGARTE, J.L. (1987): "Alcance y límites de la internacionalización en las economías contemporáneas", Información Comercial Española, nº 648-649, pag. 147-163.

. UNCTAD (1975): Principales cuestiones que plantea la transmisión de tecnología a los países en desarrollo. Estudio monográfico sobre España, Nueva York.

. UNCTAD, (1975): Acuerdos internacionales de subcontratación en el sector de la electrónica entre países desarrollados de economías de mercado y países en desarrollo, Nueva York.

. UNIDO (1984): International industrial restructuring and the international division of labour on the automobile industry, Viena.

. VAITSON, C. (1974): Intercountry income distribution and transnational enterprise, Oxford, Clarendon Press, 1.974.

. VAITSON, C.(1981): "Comportamiento de las transnacionales y la ampliación", incluido en: SEER, D y VAITSON, C. (Ed): La segunda ampliación de la C.E.E. Integración de socios desiguales, Servicios de Estudios Económicos del Banco Exterior de España, Madrid.

. VAN DEN BULCKE, D. (1987): "El comercio intraempresa en las empresas multinacionales". Información Comercial Española, nº 643, pag. 52-64.

. VARELA PARACHE, F. Y RODRIGUEZ DE PABLO, J. (1974): "Las inversiones extranjeras en España: 1959-

1974. Una vía de desarrollo", Información Comercial Española, nº 493, pag. 13-20.

. VELARDE FUERTES, J. (1975) : "Las inversiones privadas extranjeras en el período 1960-70", Boletín de Estudios Económicos, nº 96, Vol. XXX, diciembre.

. VENTURA GARCES, J. (1975): Régimen jurídico de las inversiones extranjeras en España, Barcelona.

. VERNON, R. (1966): "International investment and international trade in the product cycle", Quarterly Journal of Economics, Mayo, nº 319, Pág. 190-208.

. VERNON, R. (1971): Soverignty al bay: the multinational spread of U.S. enterprises, Basic Books, Nueva York.

. VERNON, R. (1979): "The product cycle hypothesis in a new international environment", Oxford Bulletin of Economics and Statistics, nº 41, Noviembre, pag. 255-267.

. WILCZYNSKY, J.(1974): Desarrollo y reformas en los países socialistas, Vicens Vives, Barcelona.

. WILCZINSKI, J.(1978): Economía del socialismo, Ediciones ICE, Madrid.

. WILKINS, (1974): The naturing of multinational enterprise: american business abroad from 1914 to 1970. Harvard University Press, Cambridge, Mass.

. WILKINSON, E. (1983): Japan versus Europe, Pengin

Books, Middlesex.

. WILLIAMSON, O.E. (1975): Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications, Free Press, Nueva York.

. WILLIAMSON, O.E. (1981): "The modern corporation: origin, evolution, attributes", Journal of Economic Literature, Vol.19, nº 4.

. WILSON, B.D. (1986): Framework for country Risk Analysis for Investment Decisions, A.I.B., Londres.

. WOLF, B.M. (1977): "Industrial diversification and internalization: some empirical evidence", Journal of Industrial Economics, Vol 26, pgn 177-191.

. WRIGHT, D. (1975): "The natural resources requirements of commodities", Applied Economics, Vol 7, nº 1, pag. 31-39.

. ZI YOU DE REN. (1982): "La economía china a principios de los ochenta y otras cuestiones conexas". Información Comercial Española, nº 583, pgn 147-161.

**ANEXOS**

ANEXO 1 : BALANZA COMERCIAL DE LAS EMPRESAS CON Y SIN PARTICIPACION EXTRANJERA.  
(miles de millones de pesetas) 1977.

	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SAFIO	EXTENSION EXPORTAR (1)	EXTENSION IMPORTAR (2)
EMPRESAS SIN CAPITAL EXTRANJERO	286,0	256,4	29,6	7,3	10,1
EMPRESAS CON CAPITAL EXTRANJERO	298,7	775,0	-476,3	6,4	31,9
* < 25%	120,9	456,9	-336,0	4,0	40,2
* 25 - 50%	54,8	136,6	-81,8	8,8	35,7
* > 50%	123,0	181,5	-58,5	11,8	29,8
TOTAL	584,7	1.031,4	-446,7	6,8	22,1

Fuente : MINISTERIO DE COMERCIO  
Censo de Inversiones  
Elaboración propia.

ANEXO 2 : BALANZA COMERCIAL DE LAS EMPRESAS CON Y SIN PARTICIPACION EXTRANJERA, EXCLUIDAS LAS DE REFINO DE PETROLEO.		EXORCUCIONES	IMPORCIONES	SAIDO	HOPENSIO A EXORCIR (1)	HOPENSIO A IMPORUA (2)
EMPRESAS SIN PARTICIPACION EXTRANJERA		286,0	252,5	33,5	7,3	10,0
EMPRESAS CON PARTICIPACION EXTRANJERA		297,6	461,7	-164,1	6,5	26,1
- < 25%		119,1	183,5	-64,4	4,4	22,0
- 25-50%		54,8	96,7	-41,9	8,7	28,7
- > 50%		123,7	181,5	-57,8	11,8	29,8
TOTAL		583,6	714,2	-130,6	7,1	16,6

Fuente : MINISTERIO DE COMERCIO  
 Censo de Inversiones  
 Elaboración propia.

ANEXO 3 : INGRESOS DE DIVISAS POR VENTA DE SERVICIOS. 1977

(miles de millaras de pesetas).

	ASISTENCIA TECNICA Codigo 1	COMISIONES, GASTOS ENVIOS Codigo 2	TRANSPORTES, FLETES Codigo 3	SIGUROS, REASEGUROS Codigo 4	ATURISMO, VIAJES Codigo 5	TOTAL
Empresa sin capital Extranjero	2,06	6,20	12,77	0,39	0,30	21,72
Empresa con capital Extranjero	3,68	13,89	46,81	0,53	89,57	154,48
TOTAL	5,74	20,09	59,58	0,92	89,87	176,20

Fuente : MINISTERIO DE COMERCIO  
Censo de Inversiones  
Elaboración propia.



ANEXO 4 : DISTRIBUCION DE LA ESTIMACION DE LOS INGRESOS DE DIVISAS  
POR EXPORTACION DE CIERTOS SERVICIOS. 1977.

(miles de millones de pesetas y porcentajes)

	TRANSPORTES, ELEFES Codigo 3	TURISMO, VIAJES Codigo 5	TOTAL (En m.m. . pts) (en %)
Empresa sin capital Extranjero	14,12	66,79	80,91 54,1
Empresa con capital Extranjero	45,46	23,08	68,54 45,9
TOTAL MILES MILLONES	59,58	89,87	149,45 100

Fuente : MINISTERIO DE COMERCIO  
Censo de Inversiones  
Elaboración propia.

ANEXO 5 : SALIDAS DE DIVISAS ESTIMADAS POR COMPRA DE SERVICIOS. 1977  
(Miles de millones de pesetas).

	ASISTENCIA TECNICA Código 1.	COMISIONES, GASTOS EXTRANJEROS Código 2	TRANSPORTE, ELETTES Código 3	SEGUROS, REASEGUROS Código 4	TURISMO, VIAJES Código 5	TOTAL
Empresa sin capital Extranjero	5,24	9,74	11,62	0,37	0,41 (10,55)	27,38 37,52
Empresa con capital Extranjero	28,00	13,83	18,87	1,40	12,93 (2,79)	75,03 64,89
TOTAL	33,24	23,57	30,49	1,77	13,34	102,41

Fuente : MINISTERIO DE COMERCIO  
Censo de inversiones  
Elaboración propia.

## ANEXO 6 : SALDO ESTIMADO DEL COMERCIO INVISIBLE 1977.

(miles de millones de pesetas).

	INGRESOS ESTIMADOS	PAGOS ESTIMADOS	SALDO ESTIMADO	
			En miles de pts	En porcentaje
Empresa sin capital Extranjero	88,21	37,52	50,69	68,7
Empresa con capital Extranjero	87,99	64,89	23,1	31,3
TOTAL	176,2	102,41	73,79	100

Fuente : MINISTERIO DE COMERCIO

Censo de Inversiones

Elaboración propia.

ANEXO 7 : EVOLUCIÓN TECNOLÓGICA DE LAS EMPRESAS CON Y SIN CAPITAL EXTRANJERO. 1977  
(miles de millones de pesetas)(1).

	INGRESOS	EGRESOS	SALDO
EMPRESAS SIN CAPITAL EXTRANJERO	2,06	5,24	-3,18
EMPRESAS CON CAPITAL EXTRANJERO	3,68	28,01	-24,33
* < 25%	1,05	8,85	-7,8
* 25 - 50%	1,16	5,43	-4,27
* > 50%	1,47	13,73	-12,26
TOTAL	5,74	33,25	-27,51

Fuente : MINISTERIO DE COMERCIO  
Censo de inversiones  
Elaboración propia.

ANEXO 8 . CAPITAL EXTRANJERO ESTIMADO Y RENTA DE INVERSIONES, 1960 - 86.  
(miles de millones de pesetas).

	1960	1970	1977	1982	1986
STOCK DE CAPITAL (A)	9,2	87,27	218,67	577,04	1.238,43
RENTA DE INVERSION (B)	0,36	1,2	2,66	6,82	78,7
RENTABILIDAD (B/A * 100)	3,9	1,4	1,2	1,2	7,75

Fuente: Ministerio de Comercio (varios años): Balanza de Pagos de España.  
Elaboración propia.

ANEXO 9 : CAPITAL EXTRANJERO ESTIMADO Y RENTABILIDAD 1960 - 1986.

(miles de millones de pesetas).

	1960	1970	1977	1982	1986
SUOJO DE CAPITAL EXTRANJERO (A)	9,20	87,27	218,67	577,04	1.298,43
RENTAS DE INVERSIÓN (B)	0,30	1,20	2,66	6,82	78,70
ASISTENCIA TÉCNICA CANONES, PRESTARIOS (C)	1,15	9,36	28,73	78,98	109,82
PARTICIPACIÓN EN GASTOS (D)	0,18	1,19	3,13	6,82	14,13
RENTABILIDAD (B+C/A) * 100	15,80	12,10	14,40	14,90	18,60
TOTAL RECURSOS TRANSFERIDOS (B+C+D/A) * 100	17,70	13,50	15,80	16,10	20,00

Fuente: Ministerio de Comercio (varios años); Balanza de Pagos de España  
Elaboración propia.

ANEXO 10 : RENUELOIDAD DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA. 1977.(1)  
(miles de millones de pesetas).

	CAPITAL EXTRANJERO (A)	RENTAS DE INVERSIÓN (B)	SALIDAS Código 01 (C)	RENUELOIDAD B/A*100 B/C/A*100
INICIACIÓN EXTRANJERA EN EL CAPITAL	218,7	8,4	27,9	3,8
* < 25%	29,9	1,6	8,8	5,3
* 25 - 50%	43,2	1,2	5,4	2,8
* > 50%	145,6	5,6	13,7	3,8
TOTAL EMPRESAS CENSADAS	218,7	8,7	33,2	3,97
				19,16

Notas (1) El tipo de cambio utilizado ha sido 75.96 pts /\$  
(2) Incluye renta de inversiones directas, dividendos y rentas de inmuebles.

ANEXO 11 : REPERCUSION DE LA INVERSION EXTRANJERA SOBRE LA BALANZA DE PAGOS. 1977.  
(miles de millones de pesetas).

	INGRESOS	PAGOS	SALDO
* MERCANCIAS			
- Exportación	298,7		-476,3
- Importación		775	
* SERVICIOS			
- Ventas	88,2	73,2	15
- Compras	88	64,9	
- Rentas inversiones	0,2	8,3	
* CAPITAL			
- Inversión directa	49,8		49,8
- Otras	23,1		
	26,7		
TOTAL	436,7	339,9	-403,2

Fuente : MINISTERIO DE COMERCIO  
Censo de Inversiones  
Elaboración propia.



ANEXO 12 : INVERSIÓN EXTRANJERA Y EMPLEO.

	Nº EMPLEADOS	CAPITAL EXTRANJERO	CAPITAL SOCIAL	Nº EMPEZAOS-MILLONES DE CAPITAL EXTERNO	Nº EMPEZAOS-MILLONES DE CAPITAL SOCIAL	REMUNERACION MUDIA POR EMPLEADO
EMPRESAS SIN CAPITAL EXTRANJERO	1.426,10	—	1.146,00	—	1,24	572,25
EMPRESAS CON CAPITAL EXTRANJERO	1.244,70	218,70	1.465,10	5,69	0,85	676,54
* < 25%	768,00	29,90	1.182,70	25,69	0,65	595,11
* 25 - 50%	178,40	43,20	111,40	4,13	1,60	728,67
* > 50%	298,30	145,60	171,00	2,05	1,74	855,02
TOTAL	2.670,80	218,70	2.612,00	12,21	1,02	620,85

Fuente : MINISTERIO DE COMERCIO

Censo de inversiones

Elaboración propia.

ANEXO 13 : INVERSION EXTRANJERA E INTENSIDAD DE UTILIZACION DE TRABAJO.

	Nº EMPELEADOS/PRODUCCION (1)	CASOS DE PERSONAL/PRODUCCION
EMPRESAS SIN CAPITAL EXTRANJERO	0,34	19,67
EMPRESAS CON CAPITAL EXTRANJERO	0,25	17,93
* < 25%	0,24	14,51
* 25 - 50%	0,26	19,18
* > 50%	0,26	21,82
TOTAL	0,29	18,04

(1) El valor de la producción se ha estimado en función del valor de las ventas interiores y la exportación de bienes y servicios.

Fuente : MINISTERIO DE COMERCIO  
Censo de Inversiones  
Elaboración propia.

## ANEXO 14 :

INVERSIÓN EXTRANJERA Y TRANSFERENCIA DE Tecnología. AÑOS 1974-1981.  
millones de dólares y porcentaje sobre el total.

SECTOR  ACTIVIDAD	PAGOS TECNOLÓGICOS		TASA DE COBERTURA	PARTICIPACIÓN EXTRANJERA	
	DÓLARES	PORCENTAJE	PORCENTAJE	CAPITAL EX M.M.	PORCENTAJE
Construcción de vehículos	724,67	20,33	1,00	38,08	59,40
Appl. eléctricos	472,87	13,26	15,00	9,46	27,40
Industria química	440,72	12,36	15,00	37,38	30,60
Extracción, fabricación producción de minerales	409,12	11,48	17,00	235,00	18,80
Ind. Bet. Tabaco	234,25	6,57	8,00	16,77	13,20
Extr. de petróleo	187,87	5,27	7,00	4,11	12,50
Alcohol y derivados	151,96	4,26	1,00	7,26	31,60
Electricidad, gas y agua	148,65	4,17	9,00	2,87	0,70
Industria maquin. no eléctrica	113,93	3,20	17,00	5,86	23,00
Energía	98,70	2,77	27,00	6,89	8,70
Industria textil y cuero	96,40	2,70	7,00	5,43	10,20
Servicios	88,10	2,47	152,00	1,32	14,30
Construcción naval	74,21	2,08	23,00	0,09	0,50
Comercio	68,50	1,92	64,00	8,94	9,90
Ind. famil. diversas	57,86	1,62	18,00		
Comercio	68,50	1,92	64,00	8,94	9,90
Ind. famil. diversas	57,86	1,62	18,00		
Industria de la construcción	46,70	1,31	175,00	3,07	3,40
Industria de papel y conexas	32,60	0,91	15,00	4,30	7,30
Transporte aéreo	20,69	0,58	33,00	0,12	1,90
Construcción aeronáutica	13,13	0,37	266,00	0,09	22,50
Comunicaciones	11,27	0,32	126,00	0,80	0,50
TOTAL DE SECTORES	72,94	2,04	73,20	157,84	13,40
TOTAL	3565,17	100,00	20,00	8,40	8,40

## ANEXO 15 FONDACIONES DE LOS FACTORES DE ATRACCION

	S.M.E.	S.I.T.	S.EL.	S.FU.	S.AL.	S.E.S.	S.N.C.
COMERCIO	46,90	11,49	7,47	15,27	17,69	3,47	5,56
TECNOLOGIA	13,32	64,84	9,26	2,57	2,98	0,28	1,17
MD. INTERIOR	1,73	7,07	6,57	11,95	39,19	14,03	7,17
COEF. TRABAJO	5,88	6,35	14,97	8,40	5,28	70,73	65,09
AYUDA PUBLICA	7,17	6,80	5,96	55,77	2,77	6,48	10,40
OTROS FACTORES	25,02	3,44	55,78	6,04	32,09	5,01	10,61
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100

Fuente : Elaboración Propia

SECTOR DEFINIDOC.N.A.E. (1)

22.- Química para la Agricultura	Grupo 252
23.- Mecánica de Precisión	Agrupación 39
24.- Dietética, Preparados y Otros	Grupo 418 y 423
25.- Confitería y Pastelería	Grupo 419
26.- Ind. Vinícola	Grupo 425
27.- Ind. Lácteas	Grupo 414
28.- Ind. Cárnicas	Grupo 413
29.- Ind. Alimentación Animal	Grupo 422
30.- Grasas y Aceites	Grupos 411 y 412
31.- Otra Ind. Alimentaria	Grupos 415 a 417, 420, 421, 424 y 426 a 429
32.- Ind. Textil	Agrupación 43
33.- Calzado	Grupos 451 y 452
34.- Curtidos y Arts. Piel	Grupos 441 y 442
35.- Confección	Grupos 453 a 456
36.- Jugutería	Grupos 494
37.- Maq.Agrícola e Industrial	Grips 321 a 326
38.- Tratamiento de Metales	Grupos 311 a 313
39.- Otros Productos Metálicos	Grupos 314, 315 y 319
40.- Madera, Corcho y Muebles	Agrupación 46
41.- Otras Manufacturas	Grupos 491 a 493 y 495

(1) Clasificación Nacional de Actividades

ANEXO 16 : SECTORIZACION

<u>SECTOR DEFINIDO</u>	<u>C.N.A.E. (1)</u>
1.- Ind. del Automovil	Grupos 361 a 363
2.- Química Industrial	Grupo 253
3.- Química Consumo Final	Grupo 255
4.- Ind. Farmacéutica	Grupo 254
5.- Química de Base	Grupo 251
6.- Electrodomésticos	Grupo 345
7.- Equipo Telecomunica	Grupo 351
8.- Componentes Electrónicos	Grupos 352 a 355
9.- Maqui. Oficina y Ord.	Grupo 330
10.- Equipos Eléctricos	Grupos 342 y 344
11.- Equipos Mecánicos	Grupo 329
12.- Papel y Cartón	Grupos 471 a 473
13.- Artes Gráficas y Edición	Grupos 470, 474 y 475
14.- Vidrio y Cerámica	Grupos 245 a 247 y 249
15.- Material de Construcción	Grupos 241 a 244
16.- Productos Metálicos	Grupo 316
17.- Otro Material Eléctrico	Grupos 341, 343, 346 y 347
18.- Productos de Caucho y Plástico	Agrupación 48
19.- Siderometalurgia	Agrupación 22
20.- Construcción Naval	Agrupación 37
21.- Otro Material de Transporte	Agrupación 38

ANEXO 17: EQUIVALENCIAS CON LA NOMENCLATURA  
ARANCELARIA DE BRUSEALAS (N.A.B.)

SECTOR DEFINIDON:A.B.

1.- Ind. del Automovil

Cap. 84.06

87.02 a 87.07

2.- Química Industrial

Cap. 32.01 a 32.12

33.01 a 33.05

35

36.01 a 36.04

38.07 y 38.09

38.12 a 38.15

38.17 a 38.19

3.- Química Consumo Final

Cap 32.13

33.06

34

36.05 a 36.08

37

4.- Ind. Farmacéutica

Cap. 29.36 a 29.42

29.44

30

36.45

5.- Química de Base	Cap. 25
	29.01 a 29.35
	29.43 y 29.45
	35.01 a 35.06
	38.08
	39.01 a 39.06
	40.01 y 40.02
	56.01 a 56.03
6.- Electrodomésticos	Cap. 84.13 y 84.15
	84.40
	85.06 y 85.07
	85.12
7.- Equipo Telecomunica..	Cap. 85.13 y 85.15
8.- Componentes Electrónicos	Cap. 85.14 y 85.15
	85.21
	92.11 y 92.13
9.- Maqui. Oficina y Ord.	Cap. 84.51 a 84.55
10.- Equipos Eléctricos	Cap. 85.01 a 85.05
	85.08 y 85.09
	85.11
	85.16 a 85.19
	90.26 a 90.28
11.- Equipos Mecánicos	Cap. 84.07
	84.10 a 84.12
	84.14
	84.20 y 84.21
	84.31 a 84.35
	84.49 y 84.50
	84.55



SECTOR DEFINIDON.A.B.

12.- Papel y Cartón

Cap. 47.01 y 47.02

48.01 a 48.21

13.- Artes Gráficas y Edición

Cap. 49

14.- Vidrio y Cerámica

Cap. 69

70

85.25 y 85.26

15.- Material de Construcción

Cap. 25.21 a 25.23

68

16.- productos Metálicos

Cap. 73.25 a 73.29

73.31 a 73.38

74.09 a 74.19

76.10 a 76.15

82

83

84.60 y 84.61

93.01 a 93.07

17.- Otro Material Eléctrico

Cap. 85.10 y 85.20

85.22 a 85.24

85.27 y 85.28

18.- Productos de Caucho y Plástico

Cap. 39.07

40

64.01

89.05

SECTOR DEFINIDON.A.B.

19.- Siderometalurgia

Cap. 26.02

71.05 a 71.11

73.01 a 73.20

74.01 a 74.08

75.01 a 75.05

76.01 a 76.07

77

78.01 a 78.05

79.01 a 79.04

80.01 a 80.04

81

20.- Construcción Naval

Cap. 89.01 a 89.04

21.- Otro Material de Transporte

Cap. 84.08

86

87.08 a 87.14

88

22.- Química para la Agricultura

Cap. 31

38.11 y 38.16

23.- Mecánica de Precisión

Cap. 90

91

24.- Dietética, Preparados y Otros

SECTOR DEFINIDON.A.B.

25.- Confitería y Pastelería

Cap. 19.06 a 19.09

26.- Ind. Vinícola

Cap. 22.04 a 22.06

22.10

27.- Ind. Lácteas

Cap. 4.02 a 4.04

28.- Ind. Cárnicas

Cap. 02.01 a 02.06

16.01 a 16.08

29.- Ind Alimentación Animal

Cap. 23.01 a 23.07

30.- Grasas y Aceites

Cap. 15.01 a 15.17

31.- Otra Ind. Alimentaria

Cap. 3.01 a 3.03

4.06 y 4.07

5.02 a 5.13

7.02 a 7.04

8.12 y 8.13

11.01 a 11.09

16.04 y 16.05

20.01 a 20.08

22.01 a 22.03

22.07 a 22.09

24.02

32.- Ind. Textil

Cap. 50.04 a 50.09

51

52

53.05 a 53.12

54.03 a 54.05

55.02 a 55.09

56.04 a 56.07

SECTOR DEFINIDON.A.B.

32.- Ind. Textil (Cont.)

Cap. 57.05 a 57.11

58

59

60

61.10

65

33.- Calzado

Cap. 64.02 a 64.06

34.- Curtidos y Arts. de Piel

Cap. 41.02 a 41.10

42.01 y 42.02

42.04 a 42.06

43.01 y 43.02

35.- Confección

Cap. 42.03

43.03 y 43.04

61.01 a 61.09

61.11

62

63

36.- Juguetería

Cap. 97.01 a 97.08

37.- Maq. agrícola e Industrial

Cap. 84.09

84.16 a 84.19

84.22 a 84.30

84.36 a 84.39

84.41 a 84.48

84.57 y 85.59

84.62 a 84.65

87.01

SECTOR DEFINIDON.A.B.

35.- Tratamiento de Metales

Cap. 73.30

73.39 y 73.40

39.- Otros Productos Metálicos

Cap. 76.08 y 76.09

76.16

73.21 a 73.24

75.06

78.06

79.05 y 79.06

80.05 y 80.06

84.01 a 84.05

40.- Madera, Corcho y Muebles

Cap. 44

45

46

94

41.- Otras manufacturas

Cap. 66

67

71.12 a 71.16

72.01

92.01 a 92.10

95.05 a 95.08

96.01 a 96.06

98.01 a 98.16

99.01 a 99.06

## ANEXO LEGISLATIVO

Marco legal de la inversión española en el exterior.

La evolución del marco legal relativo a las inversiones españolas en el exterior ha condicionado la posibilidad de realizar este tipo de operaciones y las características de la misma. El proceso de liberalización de los movimientos de capital entre España ha eliminado la mayor parte de los obstáculos que antes pesaban sobre las operaciones de salida de capital español.

En 1973 se dan en nuestro país, los primeros pasos para dotar a estas operaciones de un soporte jurídico propio. Hasta entonces las escasas referencias legales sobre inversiones de capital en el exterior<sup>1</sup> remitían las competencias sobre autorización de proyectos de inversión exterior al Subsecretario de Comercio, al Instituto Español de Moneda Extranjera o al Consejo de Ministros según las características de dicho proyecto. La intensificación de la inversión exterior aconsejó<sup>2</sup> la

---

<sup>1</sup> Estatutos del IEME y el Decreto 2.707/1965 de 11 de Septiembre, que reorganiza la Secretaría General Técnica del Ministerio de Comercio, incluyen alguna disposición sobre el tema, en concreto, sobre el papel de dichos organismos en la tramitación de las operaciones de inversión exterior. ABELLA POBLET, E.J. (1973): "Las inversiones españolas en el extranjero: apertura de nuevos cauces legales", Revista de Derecho Financiero y de Hacienda Pública, vol 23, n° 108, pgn 1269-1279.

<sup>2</sup> El consejo de Ministros aprobaba las inversiones exteriores del INI, el IEME las realizadas por entidades bancarias y el Subsecretario de Comercio el resto, a la vista del informe elaborado por la Junta de Operaciones Financieras con el Exterior. DURAN HERRERA, J.J. y SANCHEZ MUÑOZ, M.P. (1981): "La internacionalización de la ... Op Cit. pgn 148.

definición de un marco jurídico más claro y preciso que unificara competencias y sistematizara el proceso administrativo a seguir.

--- En esta línea se publica el Decreto 487/1973 de 1 de Marzo, que abre unos cauces más claros para la inversión extranjera en el exterior definiendo un procedimiento único para la tramitación de inversiones directas en el exterior<sup>3</sup>, aunque deja importantes aspectos legales in resolver<sup>4</sup>.

El objetivo de esta disposición era liberalizar este tipo de movimientos de capital; sin embargo, las condiciones exigidas a la empresas que pretende invertir en el exterior son tan numerosas<sup>5</sup> que impiden hablar de una auténtica liberalización efectiva de dichas operaciones<sup>6</sup>. No ocurre lo mismo con las inversiones de cartera, a las que se otorga una liberalización más amplia, en particular para las inversiones realizadas por los Fondos y Sociedades de Inversión Mobiliaria<sup>7</sup>.

---

<sup>3</sup> El Decreto que comentamos no regula ninguna otra forma de invertir en el exterior.

<sup>4</sup> No se define con claridad al inversor, ni se explica que se entiende por influencia efectiva en la gestión en una empresa -criterio que delimita a efectos legales la inversión directa- etc. Véase: SEBASTIAN DE ERICE, E. (1975): "Comentarios al régimen... Op Cit.

<sup>5</sup> Los requisitos exigidos son: ser titular de la carta de exportación individual, tener un capital desembolsado de más de 100 millones de pesetas, que la inversión se realice en el mismo sector de actividad al que se opera en España y que las inversiones directas totales realizadas por la firma, no superen el valor correspondiente al 40 por ciento de su patrimonio neto.

<sup>6</sup> MARIN, J.P. (19\*\*): "La inversión Española en... Op Cit pgn 168.

<sup>7</sup> Orden del Ministerio de Hacienda de 13 de Marzo de 1973.

En 1978, esta normativa se somete a importantes cambios que la mejoran tècnicamente aunque los pasos en el terreno de la liberalizaciòn son pocos<sup>8</sup>. El Real Decreto 1087/78 de 14 de Abril define con mayor rigor los conceptos de inversor, inversiòn directa, las modalidades y medios de invertir etc. Agiliza la tramitaciòn de los expedientes al dar competencias al Ministerio de Comercio en materia de autorizaciones; se mejora el control "a posteriori" de las inversiones, etc. Sin embargo, la ampliaciòn de los supuestos de liberalizaciòn es muy limitada<sup>9</sup>.

El empujòn definitivo en el camino de la liberalizaciòn, de la inversiòn española en el exterior no se produjo hasta la publicaciòn del Real Decreto 2236/79 de 14 de Septiembre. Las inversiones liberalizadas son las directas<sup>10</sup>, con la excepciòn de las que tengan por objeto participar en empresas dedicadas a la adquisiciòn, tenencia y en su caso, explotaciòn de bienes muebles o títulos-valores y buena parte de las de carteral<sup>11</sup>. Ademàs, con este decreto se

---

<sup>8</sup> ALVAREZ PASTOR, D. y EGUIDAZU PALACIOS, F. (1978): "Nueva regulaciòn de inversiones... Op Cit.

<sup>9</sup> Unicamente se matizan las condiciones para inversiones directas por importe inferior a 10 millones de pesetas. No obstante, la Administraciòn se reserva la facultad de paralizar aquellos proyectos que puedan resultar nocivos para la economìa española DURAN HERRERA, J.J. y SANCHEZ MUÑOZ, M.P. (1981) : "La internacionalizaciòn de la... Op Cit. pgn 154.

<sup>10</sup> Se define la inversiòn directa como: a) la participaciòn en empresas que tenga caracter duradero y con la que permita influencia efectiva en la gestiòn empresarial. b) La creaciòn de sucursales, agencias o establecimientos comerciales permanentes, c) La concesión de préstamos financieros a mäs de cinco años en empresas en las que se detente la mayoría del capital. Las dos primeras operaciones ya eran consideradas inversiones directas en el R.D. 1.087/1978.

<sup>11</sup> Se liberaliza la adquisiciòn de valores admitidos a cotizaciòn en Bolsas extranjeras cuando sean títulos emitidos por empresas españolas u organismos internacionales en los que participa España, y cualquier



sustituye el sistema de autorización previa a otro de mera verificación del carácter regular auténtico y ajustado al ordenamiento jurídico de la operación. Este sistema de verificación se completa con el perfeccionamiento del control "a posteriori" y seguimiento de la inversión.

El Real Decreto 2374/1986 de 7 de Noviembre sobre inversiones españolas en el exterior supuso la definitiva consolidación de la liberalización de este tipo de inversiones. Además de ampliar la libertad de movimientos de capital en el terreno de las inversiones en el exterior, este decreto supuso la aproximación a la normativa comunitaria sin esperar el agotamiento de los plazos fijados en el Tratado de Adhesión. En esta doble línea, las medidas liberalizadoras se han ampliado a las siguientes operaciones:

- \* Inversiones directas en sociedades que tengan por objeto la adquisición y propiedad de títulos valores hasta entonces sometidos a autorización.

- \* Las inversiones directas en sociedades que tengan por objeto la adquisición, tenencia o explotación de bienes inmuebles igualmente sometidos a autorización.

- \* Liberalización parcial de las inversiones en inmuebles.

- \* Se suprimen los límites cuantitativos a las

---

tipo de título cuando el inversor sea Banco, Caja de Ahorros, Compañía de Seguros y Sociedades y Fondos de Inversión Mobiliaria. Las únicas restricciones son carácter cuantitativo, en función de los recursos propios del inversor.

inversiones en cartera se suprimen los límites cuantitativos y se elimina la exigencia de que los valores se negocien en Bolsa o mercado organizado.

En definitiva, prácticamente solo queda por liberalizar la cotización y admisión al mercado español de valores emitidos por residentes en la Comunidad Económica Europea.

Todo este proceso de liberalización de las inversiones españolas en el exterior ha permitido canalizar de forma controlada aquella parte de la inversión que se realizaba al margen de la normativa vigente. Los cambios en la legislación sobre inversiones en el exterior han hecho posible que inversiones decididas por otras motivaciones pudieran desarrollarse en el marco institucional definido.

Reunido el Tribunal que suscribe en el día  
de la fecha, acordó calificar la presente Tesis  
Doctoral con la censura de ~~APTO "CON LA V D"~~ 4

Madrid, 16 MAYO 1989

R. Tamarit

meana

Alonso

Alonso

Alonso